LES CAHIERS DE L'INSTITUT

Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales

8

LA DISSUASION : ANALYSE DES PARAMÈTRES DE RÉUSSITE

par Richard Ned Lebow
et Janice Gross Stein

FÉVRIER 1990

Les Cahiers de l'Institut sont publiés par l'Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales dans le but d'accroître la connaissance et la compréhension des questions relatives à la paix et à la sécurité internationales. Les monographies, qui se veulent à la fois des documents d'érudition et des études sur les sujets d'actualité, abordent des thèmes relevant des domaines définis dans le mandat de l'Institut : la limitation des armements, le désarmement, la défense et la solution des conflits.

Les opinions exprimées dans le présent Cahier traduisent la pensée de l'auteur, mais elles ne représentent pas nécessairement celle de l'Institut et de son conseil d'administration.

Conseil de rédaction pour la série :
Nancy Gordon
Fen Osler Hampson
Roger Hill

Rédacteur en chef :
Michael Bryans

Rédactrices adjointes :
Eva Bild
Hélène Samson

Conseil consultatif :
Timothy J. Colton
Robert W. Cox
Michael W. Doyle
Margaret Doxey
James Eayrs
Ronald J. Fisher
Gérard Hervouet
Richard Ned Lebow
George Lindsey
Sverre Lodgaard
Judith Maxwell
Gérard Pelletier
Douglas A. Ross
Louis Sabourin
Janice Gross Stein

NUMÉRO HUIT
Février 1990

LA DISSUASION : ANALYSE DES PARAMÈTRES DE RÉUSSITE

par Richard Ned Lebow
et Janice Gross Stein

90-05432/

©L'Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales, 1990.

360, rue Albert, bureau 900
Ottawa (Ontario)
K1R 7X7

Graphisme :
The Spencer Francey Group,
Ottawa/Toronto

Imprimé et relié :
MOM Printing,
Ottawa

Version française :
Denis Bastien, Sogestran Inc.,
Ottawa

Données de catalogage avant publication (Canada)

Lebow, Richard Ned
La dissuasion : analyse des paramètres de réussite

(Les Cahiers de l'Institut ; nº 8)
Publ. aussi en anglais sous le titre : When does deterrence succeed and how do we know?
Comprend des références bibliogr.
ISBN 0-662-95814-4
Nº de cat. MAS CC293-3/8F

1. Dissuasion (Stratégie). 2. Attaque et défense (Art militaire). 3. Stratégie. I. Stein, Janice. II. Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales. III. Titre. IV. Coll. : Les Cahiers de l'Institut (Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales ; nº 8).

U162.6L4214 1990 355.02'17 C90-098521-6

TABLE DES MATIÈRES

1
Condensé

6
Introduction

10
Énigmes conceptuelles

20
Répertoire des études empiriques actuelles de la dissuasion

49
Programme de recherche visant à mettre à l'épreuve la théorie de la dissuasion

Tableaux

22
I Divergences de codification des cas

57
II Éléments de définition d'un cas de dissuasion immédiate

61
III Issue des épisodes de dissuasion

75
IV Matrice de la dissuasion
Matrice de Lebow-Stein

CONDENSÉ

Le but de la dissuasion est de prévenir un comportement indésirable en persuadant ceux qui seraient tentés de l'adopter qu'il leur en coûterait probablement plus cher que ce qu'ils comptent en retirer. Bien que la dissuasion soit une stratégie ancienne, elle a pris une importance particulière en cette ère nucléaire, où l'objectif des états-majors militaires n'est plus de gagner les guerres, mais de les empêcher.

Si la théorie et la stratégie de la dissuasion ont été largement acceptées, c'est pour des raisons intellectuelles, politiques et psychologiques. Mais les postulats de la théorie de la dissuasion nucléaire n'ont jamais été soumis à la vérification empirique que la science sociale préconise habituellement, en raison essentiellement du fait que l'on manque de données fiables sur les calculs et les décisions des décideurs soviétiques et chinois.

Faute d'informations fiables, les spécialistes se sont tournés vers l'étude de la dissuasion classique, dont l'objet est de prévenir l'utilisation de la force par le recours à des menaces non nucléaires. La première étude sur la dissuasion classique a été publiée en 1974 par Alexander L. George et Richard Smoke. S'inspirant des travaux de George et de Smoke, d'autres experts ont cherché à vérifier la théorie et la stratégie de la dissuasion par des études de cas détaillées et par l'analyse statistique d'un grand nombre d'exemples.

Dans la présente monographie, nous commençons par étudier la sélection et la codification des données utilisées dans le cadre

d'importantes études sur la dissuasion; puis, nous relevons les insuffisances conceptuelles et empiriques desdites études. Nous nous inspirons des résultats de cette critique pour reformuler la théorie de la dissuasion et concevoir un programme de recherche visant à en vérifier les postulats.

Notre analyse des principales études empiriques sur la dissuasion nous a permis de cerner trois domaines problématiques sur lesquels il faudrait revenir plus en détail dans des travaux ultérieurs. Il y a d'abord les penchants inhérents à tout choix de données relatives à la dissuasion, et les contraintes que ceux-ci supposent en ce qui concerne la formulation et l'expérimentation des hypothèses; puis, les lacunes des définitions actuelles concernant les notions de succès et d'échec de la dissuasion, et la nécessité qui en découle de mettre au point une définition utilisable, dérivée des postulats de la théorie de la dissuasion; et, enfin, la nécessité d'analyser, tant de façon théorique qu'empirique, le lien entre la dissuasion immédiate et la dissuasion générale.

Ces différentes questions ont été abordées dans le cadre de notre programme de recherche. Ce dernier englobe les études sur les succès et les échecs de la dissuasion immédiate, sur la dissuasion générale et sur ses relations avec la dissuasion immédiate et, d'une façon plus générale, sur le rôle de la dissuasion dans les relations entre adversaires. Ce dernier aspect du problème n'a été, jusqu'à présent, qu'effleuré par les chercheurs.

Nous commençons par l'étude de la dissuasion immédiate. Étant donné qu'il nous est impossible de cerner l'ensemble des cas de réussite de la dissuasion, nous ne pouvons pas, comme on le fait dans tant d'autres études, évaluer l'efficacité de la dissuasion d'après le nombre de ses succès et de ses échecs. Nous cherchons plutôt à voir comment et pourquoi la dissuasion réussit ou, au contraire, échoue. En comprenant les conditions et les processus reliés aux succès et aux échecs de la dissuasion immédiate et de la dissuasion générale, nous en apprendrons davantage sur l'importance relative de la structure et du processus de cette stratégie, ainsi que sur l'influence que peuvent

avoir, sur le comportement des adversaires en présence, des variables telles que l'équilibre militaire, les menaces et la réputation des parties en matière de négociation.

Pour comprendre quand et pourquoi la dissuasion réussit, nous formulons une série d'hypothèses extérieures à la théorie traditionnelle, qui, à de nombreux égards, la contredisent. Contrairement à ce que nous dit la théorie de la dissuasion, laquelle suppose que les provocations sont fonction des occasions qui se présentent, nous soutenons que de nombreuses provocations importantes ont été motivées par des besoins. Cette différence de motifs renverse la relation de cause à effet. Les provocations «opportunistes» se produisent par suite d'engagements non crédibles. Les provocations lancées par nécessité le sont par des décideurs selon qui il est raisonnable de contester des engagements crédibles et bien étayés, car ils sont persuadés, peut-être à juste titre, qu'il leur en coûtera encore bien plus, à eux ou à leur pays, de ne pas attaquer.

Les dirigeants qui agissent par nécessité sont susceptibles de consacrer beaucoup plus de temps et d'énergie, comme Sadate en 1973, à trouver des stratégies qui «contournent» les engagements ou les moyens militaires des défenseurs. Ils sont également plus susceptibles de penser que leurs provocations vont porter fruit. Cette subjectivité peut les amener à sous-estimer considérablement les capacités ou la détermination de l'adversaire. Cette différence, quant au lieu de la causalité, entre l'occasion et la nécessité nous oblige à modifier de la même façon la nature des raisons qui pourraient expliquer les succès et les échecs de la dissuasion. À cet égard, l'une des questions importantes que nous voulons examiner consiste à savoir dans quelle mesure des facteurs comme des besoins stratégiques et nationaux, qui semblent causer l'échec de la dissuasion, interviennent aussi lorsque celle-ci réussit. Les explications que nous pourrions donner des causes de l'échec ne sont nécessairement que provisoires, tant qu'elles n'auront pas été corroborées, preuves à l'appui, par des cas réels où la dissuasion aura réussi.

Nous voulons aussi envisager la dissuasion par rapport à d'autres interactions stratégiques et à des stratégies de gestion des conflits. Nos études de cas montrent que l'un des facteurs déterminant le plus l'issue de la dissuasion, générale ou immédiate, est le degré de désespoir du provocateur potentiel. Les dirigeants seront beaucoup plus susceptibles de recourir à la force s'ils anticipent une aggravation de leurs problèmes stratégiques et politiques, ainsi qu'une détérioration de l'équilibre des forces militaires, et si ils n'ont en outre que peu d'espoir, sinon aucun, d'atteindre leurs buts par des voies diplomatiques. Dans ces conditions, la dissuasion risque d'exacerber le sentiment de désespoir des dirigeants et de les inciter à envisager plus aisément le recours à la force. Les stratégies d'apaisement visant à atténuer les pressions qui s'exercent sur les dirigeants en faveur du recours à la force, tout en leur laissant entrevoir la possibilité de réaliser des gains diplomatiques, peuvent contribuer à tempérer l'agressivité de l'adversaire. Nous proposons d'analyser l'interaction entre apaisement et dissuasion.

Nous aimerions également étudier un autre groupe de variables, soit la façon dont les adversaires perçoivent leurs rôles respectifs. La théorie de la dissuasion est fondée sur le principe d'une détermination objective des rôles de provocateur et de défenseur, et elle suppose par ailleurs que les dirigeants en présence se perçoivent comme tels. Or, les études de cas ne prouvent aucune de ces deux hypothèses. Les notions de provocateur et de défenseur sont souvent définies de façon assez arbitraire, et les perceptions des rôles sont fréquemment symétriques et contestées. Non seulement les définitions personnelles sont en désaccord avec la théorie, mais elles peuvent aussi être d'une importance cruciale pour le comportement des acteurs et l'issue des cas où il y a application de la dissuasion. S'il en est ainsi, la théorie de la dissuasion est une conceptualisation erronée et trompeuse du conflit. Elle encourage les étudiants des affaires internationales à envisager les rapports conflictuels comme des rôles qui ne correspondent pas à la perception que les principaux intervenants ont d'eux-mêmes. Il se pourrait même que la définition d'un cas d'application de la dissuasion ne soit pas exacte, compte tenu de la difficulté qu'il y a à distinguer le «dissuadeur» du provocateur, une fois le conflit replacé dans son contexte.

Enfin, notre analyse des études existantes de la dissuasion soulève d'importantes questions sur les méthodes à suivre. D'une façon générale, les analystes utilisent deux méthodes : l'analyse comparative détaillée d'un certain nombre de cas «déterminants», ce qui leur permet d'évaluer l'incidence des variables structurelles et fonctionnelles; et l'analyse effectuée à partir de données recueillies sur un grand nombre de cas, qui permet de faire une expérimentation quantitative des modèles causaux qui intègrent les principales explications structurelles. Ces deux méthodes sont souvent considérées comme s'excluant mutuellement, mais il faudrait plutôt les voir comme étant complémentaires. Toutes deux supposent des données différentes, et elles ne débouchent pas sur les mêmes déductions.

À notre avis, le choix de la méthode d'étude doit être dicté par la nature des données. Par conséquent, la première étape essentielle dans la mise à l'épreuve de la théorie de la dissuasion consiste à constituer un corpus d'exemples de succès et d'échecs de la dissuasion immédiate. Le seul moyen d'y arriver consiste à travailler en collaboration avec des historiens, des spécialistes régionaux et des théoriciens de la dissuasion. À partir d'un ensemble de données fiables, les avocats et les détracteurs de la dissuasion peuvent se mettre à «tester» leurs hypothèses respectives avec la méthode de leur choix, et les résultats obtenus seront plus intéressants pour les uns et les autres et plus conformes aux canons de l'investigation scientifique.

INTRODUCTION

Le but de la dissuasion est de prévenir un comportement indésirable en convainquant ceux qui seraient tentés de l'adopter qu'il leur en coûtera probablement plus cher que ce qu'ils comptent en retirer.* Pour appliquer la stratégie de la dissuasion, il est nécessaire de définir le comportement jugé inacceptable, de faire connaître sa détermination à punir les transgresseurs ou d'exercer contre eux une répression, d'être en mesure de le faire, et de communiquer sa résolution à mettre ses menaces à exécution. Bien que la dissuasion soit une stratégie ancienne, elle a pris une importance particulière en cette ère nucléaire où l'objectif des états-majors militaires est non plus de gagner des guerres, mais d'empêcher qu'il s'en produise.

Une théorie moderne de la dissuasion s'est développée pour répondre aux spécialistes et aux stratèges qui ont reconnu que les armes nucléaires sont trop destructrices pour constituer un instrument de guerre rationnel, mais qu'il est possible d'exploiter leur aspect destructeur pour décourager des États de déclencher une guerre. La formulation classique de ce paradoxe apparaît dans l'ouvrage de Bernard Brodie intitulé *Absolute Weapon*, publié en

* Nous remercions l'Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales et le *United States Institute of Peace* du soutien généreux qu'ils ont accordé à la présente recherche. Alexander L. George, Ted Hopf, Robert Jervis, Harald von Riekhoff et Thomas Risse-Kappen ont eu la patience de lire le manuscrit et nous ont apporté des commentaires utiles pour sa révision et son peaufinage.

1946.[1] Pendant «l'âge d'or» de la théorie de la dissuasion, à savoir les années 1950 et 1960, Bernard Brodie, William Kaufmann et Thomas Schelling ont élaboré des modèles explicites de ce que la dissuasion nucléaire pourrait être. Affirmant qu'il pouvait être logique de menacer d'accomplir un acte illogique, ils ont étudié minutieusement les façons de rendre crédibles des menaces de représailles nucléaires.[2]

C'est sous le gouvernement Kennedy, quand les théoriciens de la dissuasion et leurs disciples sont entrés au gouvernement ou qu'ils ont influencé des responsables politiques importants, que la théorie de la dissuasion a le plus influé sur la politique.[3] Bien qu'ils aient rejeté certaines des stratégies précises dérivées de théories de la dissuasion, comme la destruction mutuelle assurée, les gouvernements suivants ont continué à formuler leurs politiques en fonction des principes fondamentaux de la théorie de la dissuasion. Ces principes ont également influencé, sinon déterminé, les politiques nucléaires de la Grande-Bretagne, de l'Union soviétique, de la France, de la Chine et d'Israël.[4] Les stratégies visant à empêcher qu'une guerre classique éclate ont elles aussi subi profondément la logique de la théorie de la dissuasion.

Si la théorie de la dissuasion a été largement acceptée, c'est pour des raisons intellectuelles, politiques et psychologiques. Son élégance et sa simplicité offraient apparemment aux spécialistes un instrument

---

[1] Bernard Brodie, *The Absolute Weapon*, Harcourt, Brace, New York, 1946.

[2] Bernard Brodie, *Strategy in the Missile Age*, Princeton University Press, Princeton, 1959; William W. Kaufmann, *The Requirements of Deterrence*, Center for International Studies, Princeton, 1954; Thomas Schelling, *The Strategy of Conflict*, Yale University Press, New Haven, 1960.

[3] Fred Kaplan, *The Wizards of Armageddon*, Simon & Schuster, New York, 1983.

[4] McGeorge Bundy, *Danger and Survival: Choices About the Bomb in the First Fifty Years*, Random House, New York, 1988; au sujet de la Chine, voir John W. Lewis et Xue Litai, *China Builds the Bomb*, Stanford University Press, Stanford, 1988, et Chong-Pin Lin, *China's Nuclear Weapon's Strategy: Tradition Within Evolution*, Lexington Books, Lexington, Mass., 1988. L'auteur de ce dernier ouvrage ne réussit pas à nous convaincre de sa thèse selon laquelle la stratégie nucléaire de la Chine est fondée sur des conceptions chinoises traditionnelles de la stratégie et qu'elle ne découle en rien des notions occidentales de la dissuasion.

puissant et d'application générale pour analyser et prédire un comportement stratégique. Elle a plu aux décideurs politiques en tant que moyen d'exploiter une arme qu'on ne peut, en fait, employer à des fins politiques. Plus profondément, elle a servi de rempart psychologique contre la peur d'une guerre nucléaire. Selon la théorie de la dissuasion, il existe des stratégies qui rendraient illogique le déclenchement d'une guerre par l'une ou l'autre des parties. À notre sens, cela explique fondamentalement, quoique tacitement, pourquoi la théorie de la dissuasion exerce une si grande influence et pourquoi on a si peu cherché à en vérifier les propositions.

La réaction générale face à la théorie des spécialistes est à la fois flatteuse et alarmante. Elle est flatteuse dans la mesure où elle illustre typiquement l'influence des sciences sociales sur la politique étrangère. Elle est aussi alarmante parce que les propositions de la théorie de la dissuasion nucléaire n'ont jamais été soumises à la vérification empirique que la science sociale préconise habituellement. Force est de le reconnaître, cela est en grande partie dû à l'absence de données fiables.

Les partisans de la dissuasion affirment que la preuve de son efficacité réside dans le fait qu'il n'y a pas eu de guerre nucléaire. Mais ce genre d'argument hypothétique ne peut justifier la théorie. L'absence d'une guerre entre superpuissances pourrait s'expliquer autrement que par la dissuasion. Quand les Soviétiques et les Chinois ouvriront leurs archives, s'ils le font, peut-être serons-nous à même d'évaluer l'effet des armes et des menaces nucléaires américaines sur leurs politiques et vice versa.[5] Dans un esprit de *glasnost*, les dirigeants soviétiques ont fourni des informations sur la politique suivie par leur pays pendant la crise des missiles à Cuba et au moment

[5] Pour une analyse préliminaire, voir Richard K. Betts, *Nuclear Blackmail and Nuclear Balance*, Brookings, Washington, 1987. Dans une série d'études de cas soigneusement menées, Betts examine les faits historiques relatifs à l'emploi de la menace nucléaire par les États-Unis, l'Union soviétique et la Chine, et il en conclut que ces faits ne suffisent pas pour formuler des jugements définitifs sur l'efficacité politique des armes nucléaires dans des cas particuliers. Les mêmes faits ne permettent pas non plus d'énoncer des conclusions générales sur l'efficacité de la menace nucléaire.

de la crise soviéto-américaine causée par la guerre de 1973 au Moyen-Orient. Ces exemples, dont on ne connaît certes pas tous les détails, corroborent bien peu la théorie de la dissuasion; en fait, ils suggèrent que cette stratégie, de la manière dont les deux superpuissances l'ont pratiquée, a contribué à provoquer le type même de comportement qu'elle est censée prévenir.[6]

Faute d'informations fiables pour vérifier les théories de la dissuasion nucléaire, les spécialistes se sont tournés vers l'étude de la dissuasion classique, dont l'objet est de prévenir l'utilisation de la force par le recours à des menaces non nucléaires. Ce n'est qu'en 1974 qu'Alexander George et Richard Smoke ont publié leur étude empirique, tout à fait originale, sur la dissuasion classique employée par une puissance nucléaire.[7] Dans une série d'études comparatives de cas, ils ont analysé la pratique de la dissuasion par les États-Unis et formulé une critique de la théorie de la dissuasion. À partir du travail d'A. George et de R. Smoke, d'autres experts ont cherché à vérifier la théorie de la dissuasion par des études détaillées de cas et par l'analyse statistique d'un grand nombre d'exemples.

Ces études ont avivé plus encore la controverse sur l'efficacité de la dissuasion. Elles ont aussi suscité un nouveau débat sur les types de faits qui seraient nécessaires pour vérifier convenablement la théorie de la dissuasion. Notre monographie aborde cette dernière question. Elle passe en revue plusieurs études importantes sur le sujet et relève leurs insuffisances conceptuelles et empiriques. À partir de cette critique, nous reformulons la théorie de la dissuasion et nous élaborons un programme de recherche afin d'en vérifier les propositions.

[6] Richard Ned Lebow et Janice Gross Stein, *Who Is the Enemy? Rethinking Soviet-American Relations*, à paraître.

[7] Alexander L. George et Richard Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy: Theory and Practice*, Columbia University Press, New York, 1974.

ÉNIGMES CONCEPTUELLES

L'étude de la dissuasion bute sur des obstacles décourageants même pour les chercheurs les plus avertis et à l'esprit le plus ouvert. Ces obstacles n'empêchent pas l'étude scientifique de la dissuasion, mais ils obligent les chercheurs à innover en matière de stratégies de recherche et de méthodes d'analyse des informations. Nous cernons quelques-uns de ces problèmes, que nous examinons avant de passer à l'analyse critique d'études empiriques bien connues.

L'ÉTUDE DE LA DISSUASION IMMÉDIATE

Il existe deux formes de dissuasion : la dissuasion générale et la dissuasion immédiate.[8] La première repose sur le rapport de puissance existant et sur des tentatives pour empêcher un adversaire d'envisager sérieusement une provocation militaire quelconque en faisant valoir les conséquences défavorables que son acte entraînerait. La seconde est spécifique : elle vise à anticiper un acte de contestation face à un engagement bien défini et clairement annoncé. Parce qu'il est plus facile de reconnaître les cas de dissuasion immédiate, presque toute la recherche a porté sur l'explication de leurs conséquences. Mais les analyses de la dissuasion immédiate où l'on ne tient pas compte de son rapport avec la dissuasion générale offrent une évaluation faussée de son taux de réussite et une image incomplète des conditions et des processus ayant entraîné l'issue des cas considérés.

[8] Cette distinction est analysée par Patrick M Morgan, dans *Deterrence: A Conceptual Analysis*, Sage Library of Social Science, Beverly Hills, édition révisée, 1983.

Dans presque tous les cas, le recours à la dissuasion immédiate fait suite à l'échec de la dissuasion générale.[9] Celle-ci constitue une première ligne de défense contre une provocation adverse. Les défenseurs ne recourent à la dissuasion immédiate seulement après que la dissuasion générale a échoué ou quand, prévoyant qu'elle restera sans effet, ils pensent qu'une expression plus explicite de leur intention de défendre leurs intérêts est plus utile ou nécessaire. Parce que la dissuasion immédiate répond à des signes de provocation éventuelle ou imminente, son pourcentage de réussite est un piètre indicateur de l'efficacité globale de la dissuasion. Les évaluations de la dissuasion fondées uniquement sur la dissuasion immédiate sont doublement faussées. D'une part, elles surestiment le taux de réussite de la dissuasion en ne prenant pas en compte les échecs de la dissuasion générale. D'autre part, elles sous-estiment presque immanquablement l'efficacité de la dissuasion en n'examinant que des situations où des dirigeants adverses ont commencé à envisager une provocation. Étant donné que ces cas de dissuasion immédiate constituent la vérification la plus exigeante et la plus rigoureuse de la dissuasion, même un faible taux de réussite peut être important.

Par ailleurs, la codification des recours à la dissuasion immédiate en tant que réussites ou échecs pose en elle-même des problèmes considérables. La dissuasion échoue lorsqu'un provocateur commet l'acte proscrit par le défenseur, ou que le défenseur cède devant les menaces et les exigences d'un provocateur. Elle réussit quand un adversaire envisage de passer à l'action mais qu'il y renonce face aux efforts déployés par un défenseur pour bien montrer sa détermination par des préparatifs militaires, des démonstrations de résolution, ou d'autres menaces convaincantes et crédibles de représailles.[10] Par ces

[9] Une exception possible serait un cas de dissuasion immédiate élargie où le défenseur ne s'engagerait à protéger ou à soutenir le pays menacé qu'une fois la menace devenue manifeste.

[10] On recourt habituellement à la dissuasion pour empêcher un défi militaire, mais elle peut aussi servir et elle a effectivement servi à essayer d'empêcher des déploiements militaires inacceptables (par ex., la crise des missiles à Cuba, ou d'autres actions non militaires). Nous nous en tiendrons ici aux déploiements militaires et à l'emploi de la force.

actes, le défenseur doit amener son adversaire à réexaminer le rapport coût-bénéfices final qu'il attend d'une provocation de manière qu'il n'y voie plus d'avantages ou que le jeu lui semble ne plus en valoir la chandelle. Si l'adversaire renonce à la provocation pour des raisons qui n'ont rien à voir avec la position dissuasive du défenseur, on ne peut considérer qu'il s'est agi d'une réussite de la dissuasion.

Il se peut qu'un défenseur fasse étalage de sa détermination en croyant à tort que son adversaire envisage de le défier. S'il ne se produit aucune provocation, il est tentant pour les dirigeants politiques et les analystes d'attribuer l'inaction de l'adversaire à la dissuasion, ce qui revient à confirmer de manière erronée et tautologique leurs prévisions initiales. Les situations qui aboutissent à des crises mais pas au comportement que le défenseur essayait de décourager sont encore plus délicates. Là aussi, les analystes risquent de conclure à tort que la dissuasion a porté ses fruits. Nous étudierons plusieurs exemples de cette catégorie.

En raison de la difficulté éprouvée à distinguer les cas où la dissuasion a réussi par rapport aux autres cas, les chercheurs sont obligés de fonder leurs arguments en faveur de la dissuasion essentiellement sur des hypothèses. Souvent, dans les premiers travaux théoriques, les auteurs faisaient valoir que la dissuasion aurait marché si l'on y avait recouru avant Munich et contre la Corée du Nord en 1950.[11] Dans des études plus contemporaines, ces cas sont cités comme exemples de situations où la dissuasion aurait peut-être permis d'empêcher la guerre.[12] Nous contestons cette affirmation à propos de Munich, car il est évident que ni la dissuasion ni la conciliation n'auraient empêché Hitler de faire usage de la force.[13]

[11] Thomas C. Schelling, *Arms and Influence*, Yale University, New Haven, 1966, pp.53-54.

[12] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, p.142; les auteurs font valoir que l'attaque nord-coréenne n'aurait «sans doute» pas eu lieu si les États-Unis avaient recouru à la dissuasion. Ils supposent que Staline et les dirigeants nord-coréens avaient vu, dans la non-application de la dissuasion par le gouvernement Truman, un signe que les États-Unis avaient renoncé à la Corée du Sud.

[13] Richard Ned Lebow et Janice Gross Stein, «Beyond Deterrence», *Journal of Socia Issues* 43, n° 4, 1987, pp.33-36.

Même dans les cas où il paraît plausible que la dissuasion aurait pu réussir, c'est impossible à prouver. Tout au plus, les chercheurs peuvent-ils avancer un argument hypothétique politiquement solide sur ce qui serait arrivé si les dirigeants en question avaient agi différemment.

L'argumentation hypothétique ne s'arrête pas aux cas pour lesquels on affirme que la dissuasion aurait pu réussir. Au contraire, la plupart des tentatives faites pour établir la réussite de la dissuasion reposent sur des arguments hypothétiques. Ainsi, les partisans de la dissuasion soutiennent souvent que, n'eût été la dissuasion, une guerre aurait éclaté. Il s'agit là aussi d'une proposition hypothétique; c'est l'image inversée de l'argument selon lequel la dissuasion aurait marché si on l'avait essayée. Les arguments historiques échafaudés pour montrer pourquoi certaines situations n'ont pas abouti de telle ou telle façon prêtent à des raisonnements tautologiques : puisqu'il n'y a pas eu de guerre, il faut donc que la dissuasion ait marché. Si le raisonnement n'est pas tautologique, ce qu'il n'a pas besoin d'être, il reste spéculatif. Une analyse contre-factuelle disciplinée et bien raisonnée peut nous aider à comprendre la dissuasion, mais c'est une base peu solide pour vérifier une théorie et bâtir une stratégie de gestion des conflits.

La dissuasion générale

Quand on analyse le rôle de la dissuasion dans des relations, il est important de faire la distinction entre la dissuasion en tant qu'expression des implications et des conséquences de rapports de force existants et la dissuasion en tant que stratégie de gestion des conflits. La première, que Patrick Morgan appelle «dissuasion générale», est indépendante de l'effort déployé par un État pour définir un engagement, le faire connaître et menacer de résister à toute provocation ou de punir tout provocateur. Mais pour déclarer que la dissuasion a porté ses fruits en tant que *stratégie*, il faut qu'une provocation ait été écartée grâce aux efforts délibérés que le défenseur a déployés pour montrer qu'il courrait le risque d'une guerre. La crédibilité de telles menaces est évidemment en rapport avec les capacités militaires relatives des adversaires, mais elle n'en dépend pas totalement.

La dissuasion générale et la dissuasion immédiate reposent souvent sur des menaces de recours à la force. Mais contrairement à la dissuasion immédiate, dont l'objet est de protéger un engagement donné qui semble menacé, la dissuasion générale n'est pas axée sur un point géographique ou temporel précis. Il s'agit d'une stratégie à plus long terme visant à décourager chez un adversaire toute envie sérieuse de s'attaquer à des intérêts fondamentaux. À cette fin, les dirigeants s'efforcent d'établir et de maintenir un équilibre militaire favorable. Cependant, dans certains conflits, des forces moindres, alliées à une volonté crédible de les utiliser, peuvent suffire à enlever tout attrait à une provocation. La force de dissuasion française repose sur ce concept de «dissuasion proportionnelle».[14]

La sélection des cas est plus problématique dans l'étude de la dissuasion générale que dans celle de la dissuasion immédiate. Pour l'une et l'autre, les échecs sont identifiables, étant donné qu'ils se traduisent par des crises ou des guerres que non seulement l'on remarque d'emblée, mais qui donnent presque toujours lieu à des mémoires, à des enquêtes officielles et à d'autres investigations qui fournissent les données essentielles aux travaux des analystes. Les réussites de la dissuasion, en revanche, laissent peu de traces. Il y a peu de chance, en effet, que des dirigeants écrivent ou parlent de situations où leurs adversaires auraient appliqué avec succès une stratégie de dissuasion à leur endroit.

La difficulté qu'il y a à identifier les cas est quelque peu atténuée pour la dissuasion immédiate, puisque l'on recourt à celle-ci en croyant à la possibilité d'une provocation, voire à sa probabilité. Cette anticipation, même si elle ne se justifie pas, correspond presque toujours à une réaction face à un comportement adverse menaçant. Même ce genre de preuve peut faire défaut dans les cas de dissuasion générale. La réussite de cette dernière se caractérisant par l'inaction,

[14] Bertrand Goldschmidt, *L'aventure atomique*, Fayard, Paris, 1962; Lawrence Scheinman, *Atomic Energy Policy in France under the Fourth Republic*, Princeton University Press, Princeton, 1965; David S. Yost, «France's Deterrence Posture and Security in Europe», 2 parties, *Adelphi Papers*, nos 194-195, International Institute for Strategic Studies, Londres, 1984-1985.

elle est extrêmement difficile à identifier. Si la dissuasion réussit avec le temps, il se peut que les adversaires ne songent jamais à une provocation et que les défenseurs n'aient jamais à formuler des menaces formelles. Plus la dissuasion générale porte ses fruits, moins elle laisse de traces. Par conséquent, la recherche de cas de dissuasion générale est un processus sans fin qui exclut la possibilité de construire un ensemble de cas ou un échantillon représentatif.

La codification des résultats de la dissuasion générale est également plus difficile et arbitraire, car elle repose, plus encore que pour la dissuasion immédiate, sur des arguments hypothétiques. En théorie, il est possible de documenter directement les réussites de la dissuasion immédiate; il suffit aux chercheurs d'établir qu'un adversaire a bien projeté une provocation ou commencé de provoquer, mais qu'il s'est ravisé parce que le défenseur a su adopter une attitude dissuasive. Par contre, il faut presque toujours procéder par raisonnement hypothétique pour établir le succès de la dissuasion générale. Si aucun adversaire ne semble tenter de se livrer à une provocation, rien dans les comportements ne révèle un succès de la dissuasion. Les revendications de réussite reposent sur l'affirmation improuvable que l'adversaire aurait envisagé une provocation ou aurait effectivement provoqué l'autre partie si l'on n'avait pas recouru à la dissuasion. Cela n'a pas empêché des dirigeants politiques et des experts d'affirmer que la dissuasion nucléaire a préservé la paix entre les superpuissances. Mais nous n'avons aucun moyen de savoir ce qu'il en aurait été de leurs relations, s'il n'y avait pas eu d'armes nucléaires.[15] Comme pour tous les cas où l'on prétend que la dissuasion générale réussit, une telle opinion ne repose sur rien d'empirique.

Comme les chercheurs se fondent sur des hypothèses pour démontrer la réussite de la dissuasion générale, il est impossible aussi de faire la distinction entre une réussite et un cas qui ne relève pas de la théorie. Pour la dissuasion immédiate, il ne s'agit pas d'un problème

[15] Pour lire un débat intéressant sur ce sujet, voir John Mueller, «The Essential Irrelevance of Nuclear Weapons: Stability in the Postwar World», *International Security* 13, automne 1988, pp.55-79; Robert Jervis, «The Political Effects of Nuclear Weapons: A Comment», *International Security* 13, automne 1988, pp.80-90.

théorique. Si un chercheur est capable d'établir qu'un adversaire n'a ni envisagé ni préparé une provocation, il ne peut s'agir là d'un cas de dissuasion immédiate; le recours à la dissuasion par le défenseur était donc inutile et reposait sur des prévisions erronées.[16] Cette méthode de recherche ne permettra pas de reconnaître des cas de dissuasion générale. On ne s'attendrait pas plus à trouver un projet de provocation ou des préparatifs en ce sens dans un cas où la dissuasion générale a réussi que dans un cas qui ne relève pas de la dissuasion. Le chercheur, incapable de faire la différence entre ces possibilités, ne dispose d'aucun outil pour identifier les cas et les codifier. Si l'on ne peut ni identifier ni codifier les cas, on ne peut non plus évaluer l'efficacité de la dissuasion générale.

La dissuasion générale se distingue aussi de la dissuasion immédiate en ceci qu'elle a une dimension temporelle. Ses résultats doivent être évalués sur toute la durée d'une relation conflictuelle. Là encore, l'évaluation pose des problèmes. Combien de temps et dans quelle mesure la dissuasion générale doit-elle rester efficace pour que l'on considère qu'elle a réussi ? Pour répondre à cette question, il nous faudrait une norme par rapport à laquelle évaluer les résultats de tout cas de dissuasion générale. Même s'il était possible de mettre au point une telle référence, elle ne serait d'aucun secours pour l'évaluation relative des échecs de la dissuasion générale qui se traduisent par un recours à la dissuasion immédiate plutôt que par un conflit armé. Comment comparerions-nous le résultat de la dissuasion générale dans des relations qui se seraient soldées par cinq cas de dissuasion immédiate réussie en dix ans, dont deux auraient abouti à des crises aiguës, avec d'autres relations qui, au cours des dix mêmes années, n'auraient été marquées par aucune crise mais par une guerre ?

Une étude récente du rôle de la dissuasion générale dans les rapports israélo-syriens[17] illustre bien la nature arbitraire de tous les

[16] En outre, pour que l'on puisse dire qu'il y a eu dissuasion immédiate, le défenseur doit s'être engagé à recourir à la dissuasion.

[17] Yair Evron, *War and Intervention in Lebanon*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1987.

jugements temporels. L'auteur y affirme que la dissuasion a porté ses fruits entre 1975 et 1985 parce que seul une guerre importante a opposé les deux adversaires.[18] Pour lui, toute année sans guerre compte comme un succès de la dissuasion. Il n'explique cependant pas pourquoi il a choisi de fonder ses calculs sur le nombre d'années.[19] Toute mesure temporelle courte gonflera artificiellement le pourcentage de réussite de la dissuasion, étant donné qu'en moyenne, les conflits qui opposent même les pires ennemis sont presque toujours espacés d'une année au moins. Le fait qu'en dix ans, une guerre, longue de deux années, a éclaté entre Israël et la Syrie nous apparaît comme un cas flagrant de grave échec de la dissuasion. Et l'on ne tient pas compte ici des guerres israélo-syriennes de 1973 et 1974.

LES RAPPORTS ENTRE LA DISSUASION GÉNÉRALE ET LA DISSUASION IMMÉDIATE

À cause des difficultés que pose l'étude de la dissuasion générale, la plupart des chercheurs limitent leurs analyses à la dissuasion immédiate. C'est compréhensible mais insatisfaisant, s'ils ont pour objectif d'évaluer l'efficacité de la dissuasion immédiate. En effet, il existe entre les deux types de dissuasion des liens qui influent sur l'aboutissement de l'une et de l'autre.

Généralement, on considère la crise de Cuba comme un échec de la dissuasion, puisque l'Union soviétique a déployé ses missiles balistiques en dépit des semonces publiques et secrètes du président Kennedy avertissant Moscou que les États-Unis n'accepteraient pas une telle action. Plus qu'aucune autre auparavant, la crise qui s'ensuivit faillit bien aboutir à une guerre entre les superpuissances, et beaucoup pensent que cette expérience traumatisante est à l'origine de politiques étrangères plus prudentes de part et d'autre. S'il en est ainsi,

[18] Fait qui ajoute encore au caractère ironique de ce cas, ce n'est pas le provocateur qui a déclenché la guerre, mais bien le défenseur, parce que l'occasion s'est présentée.

[19] Cette observation est également formulée par Robert Jervis, dans «Rational Deterrence: Theory and Evidence», *World Politics* 41, janvier 1989, pp.183-207.

un échec de la dissuasion immédiate a donc beaucoup contribué à la réussite ultérieure de la dissuasion générale.

Les théoriciens estiment que la réussite de la dissuasion immédiate renforce la dissuasion générale. Mais il existe des cas où la réussite de la dissuasion immédiate semble avoir nui à la dissuasion générale, ou même l'avoir sapée. Les États-Unis ayant réussi à dissuader la Turquie d'envahir Chypre en 1964, les Chypriotes grecs ont semblé croire que Washington ferait de même en 1966-1967 et en 1974. Dans ce dernier cas, le mépris avec lequel les Chypriotes grecs traitaient les intérêts et les droits politiques de la communauté turque de l'île a incité les dirigeants turcs à appuyer cette communauté au risque de déclencher une guerre avec Chypre ou avec la Grèce.[20] On ne peut cerner les rapports existant entre les deux types de dissuasion, en menant des études qui s'en tiennent à des cas de dissuasion immédiate, sans en examiner les conséquences à plus long terme.[21]

La crise de Cuba montre également combien la dissuasion générale peut influer sur les résultats de la dissuasion immédiate. Les dirigeants soviétiques assurent que Nikita Khrouchtchev était mû par des considérations défensives : il voulait protéger Cuba d'une invasion imminente, contrebalancer la supériorité stratégique américaine et établir une «égalité psychologique» en exposant les États-Unis à une menace nucléaire aussi proche géographiquement que celle à laquelle

---

[20] Andreas Papandreou, *Democracy at Gunpoint: The Greek Front*, Doubleday, Garden City, N.J., 1970; R. R. Denktash, *The Cyprus Triangle*, Allen & Unwin, Londres, 1982; George W. Ball, *The Past Has Another Pattern*, Norton, New York, 1982; Thomas Ehrlich, *Cyprus, 1958-1967: International Crises and the Role of Law*, Oxford University Press, New York, 1974; Sharon Wiener, *Turkish Foreign Policy Decision-Making on the Cyprus Issue: A Comparative Analysis of Three Crises*, Thèse de doctorat à la Duke University, Ann Arbor, University Microfilms, 1980; Menter Sahliner, *La politique de la Turquie dans le conflit de Chypre en 1974*, Presses-Royales, Paris, 1976.

[21] Jervis, «Rational Deterrence: Theory and Evidence», p.199; l'auteur cite ici plusieurs cas où la menace a eu des conséquences néfastes à long terme. Il soutient que la menace nucléaire posée par les États-Unis pendant les crises des détroits de Taïwan en 1954-1955 et en 1958 a peut-être contribué à convaincre la Chine de se doter d'un arsenal nucléaire, et que les menaces faites par la Chine contre l'Inde en 1971 ont sans doute eu le même effet sur New Delhi.

les missiles *Jupiter* américains, alors déployés en Turquie, exposait l'Union soviétique. Les dirigeants américains ont expliqué que toutes les mesures que M. Khrouchtchev et d'autres dirigeants soviétiques trouvaient si menaçantes avaient été prises en réponse à des menaces et à des déclarations de supériorité que Moscou avait proférées antérieurement. Rétrospectivement, il est évident que l'accumulation d'armes stratégiques, les déploiements militaires menaçants et la rhétorique guerrière (trois éléments typiques de la dissuasion générale) ont exacerbé les craintes de part et d'autre et contribué à susciter le type de provocation que la dissuasion générale devait prévenir.[22]

Les liens qui existent entre la dissuasion générale et la dissuasion immédiate sont importants et complexes. Comme on ne peut les comprendre qu'en contexte, il faut les analyser conjointement. Mais les études existantes comparent les résultats des cas de dissuasion immédiate sans chercher à savoir s'il y a des différences notables entre les contextes. Elles ne tiennent pas compte de l'influence déterminante que la dissuasion générale exerce sur la fréquence du recours à la dissuasion immédiate et sur ses résultats. Les meilleures de ces études codifient l'issue des cas de dissuasion immédiate suivant qu'il y a eu ou non provocation. Mais ce n'est pas le seul critère de réussite ou d'échec, ni nécessairement le plus important. Les chercheurs doivent aussi prendre en considération l'incidence d'un cas de dissuasion immédiate sur la dissuasion générale et, à plus long terme, sur la structure des relations conflictuelles.

[22] Richard Ned Lebow, «Provocative Deterrence: A New Look at the Cuban Missile Crisis», *Arms Control Today* 18, juillet-août 1988, pp. 15-16, et Lebow et Stein, *Who Is the Enemy?*, chapitre 2.

RÉPERTOIRE DES ÉTUDES EMPIRIQUES ACTUELLES DE LA DISSUASION

Nous allons maintenant examiner comment les études empiriques mieux connues de la dissuasion immédiate ont résolu les problèmes inhérents à la sélection et à la codification des cas de dissuasion. À partir de cet examen, nous proposerons un ensemble de règles qui régiront la sélection et la codification des cas et nous présenterons un programme de recherche pour une étude plus poussée de la dissuasion.

Nous examinons les études de cas et les analyses quantitatives de la dissuasion. L'étude novatrice d'Alexander L. George et de Richard Smoke, intitulée *Deterrence in American Foreign Policy*, représente les premières, tandis que pour les secondes, nous avons choisi l'ouvrage d'A.F.K. Organski et de Jacek Kugler, intitulée *The War Ledger*, un article postérieur du même J. Kugler, et les études récentes réalisées par Paul Huth et Bruce Russett. Ces dernières, qui ont fait l'objet d'une attention considérable de la part des spécialistes, s'inscrivent dans un programme de recherche en cours.[23] Bien que

[23] A.F.K. Organski et Jacek Kugler, *The War Ledger*, University of Chicago Press, Chicago, 1980; Jacek Kugler, «Terror Without Deterrence», *Journal of Conflict Resolution* 28, septembre 1984, pp.470-506; Paul Huth et Bruce Russett, «What Makes Deterrence Work? Cases from 1900 to 1980», *World Politics* 36, juillet 1984, pp.496-526, et «Deterrence Failure and Crisis Escalation», dans *International Studies Quarterly* 32, mars 1988, pp.29-46; Paul Huth, *Extended Deterrence and the Prevention of War*, Yale University Press, New Haven, 1988, et un abrégé du même ouvrage présenté sous forme d'article et intitulé «Extended Deterrence and the Outbreak of War», *American Political Science Review* 82, juin 1988, pp.423-444. On fera aussi référence à deux travaux antérieurs de Russett, à savoir «The Calculus of Deterrence», *Journal of Conflict Resolution* 7, juin 1963, pp.97-109, et «Pearl Harbour: Deterrence Theory and Decision Theory», *Journal of Peace Research* 4, 1967, pp.89-105.

nous ne parlions pas de notre propre recherche sur la dissuasion, nous faisons figurer au Tableau I les cas que nous avons examinés.[24]

LA SÉLECTION DES CAS

Comme le montre le Tableau I, les chercheurs ne s'entendent pas sur le choix de leurs cas. Sur un total de quarante et un cas, seuls vingt-trois sont codifiés par deux études au moins, et douze seulement le sont dans trois au moins. Aucun cas n'est commun à toutes les études. On peut attribuer cette disparité aux différences entre les questions que se posent plusieurs chercheurs.

Organski et Kugler forment la seule équipe à avoir essayé d'analyser la dissuasion nucléaire. À leur sens, si la dissuasion marche, les puissances nucléaires devraient «l'emporter» sur les principaux points litigieux dans les conflits qui les opposent à des puissances non nucléaires. Les deux chercheurs vont jusqu'à dire que les conflits entre des puissances nucléaires devraient se terminer par des matchs nuls.[25]

---

[24] Richard Ned Lebow, *Between Peace and War: The Nature of International Crisis*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1981, «Deterrence Failure Revisited: A Reply to the Critics», *International Security* 12, été 1987, pp.197-213, «Windows of Opportunity: Do States Jump Through Them?», *International Security* 9, été 1984, pp.147-186, «Conventional and Nuclear Deterrence: Are the Lessons Transferable?», *Journal of Social Issues* 43, n° 4, 1987, pp.171-191; Richard Ned Lebow et John Garofono, «Does Military Capability Enhance Security? Evidence from Soviet-American Relations», à paraître; Richard Ned Lebow et Janice Gross Stein, «Beyond Deterrence»; Janice Gross Stein, «Calculation, Miscalculation, and Conventional Deterrence I: The View from Cairo», et «Calculation, Miscalculation and Conventional Deterrence II: The View from Jerusalem», dans Robert Jervis, Richard Ned Lebow et Janice Gross Stein, *Psychology and Deterrence*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1985, pp.34-59 et pp.60-88; «Extended Deterrence in the Middle East: American Strategy Reconsidered», *World Politics* 39, avril 1987, pp.326-352; «Deterrence and Reassurance», dans Paul Stern, Jo L. Husbands, Robert Axelrod et Robert Jervis, *Behavior, Society and Nuclear War*, Oxford University Press, New York, 1990, à paraître; «Deterrence and Miscalculated Escalation: The Outbreak of War in 1967», à paraître dans l'ouvrage d'Alexander L. George (sous la dir. de), *Avoiding Inadvertent War: Problems of Crisis Management*.

[25] Dans *The War Ledger*, pp.147-202, Organski et Kugler comparent aussi ces quatorze différends à 206 affrontements non nucléaires survenus depuis 1945, pour voir dans quelle mesure la dissuasion nucléaire influe sur l'escalade et le règlement des conflits.

TABLEAU I
DIVERGENCES DE CODIFICATION DES CAS

Cas	George & Smoke	Russett	Huth & Russett	Organski & Kugler	Kugler
Blocus de Berlin (1948)	Échec	Succès	Succès	Succès	Succès
Détroits de Taïwan (1954-1955)	Échec	Succès	Succès		
Suez (1956)		Succès		Sans objet	
URSS, Égypte et Syrie vs É.-U. & Turquie (1957)	Échec		Succès		
Détroits de Taïwan (1958)	Échec		Succès		Succès
Berlin (1961)	Échec		Succès	Échec	Échec
Inde vs Népal et RPC (1962)			Succès		Échec
Crise des missiles à Cuba (1962)	Échec	Succès		Succès	Succès
Guerre israélo-arabe (1967)			Échec	Sans objet	
«Septembre noir» (septembre 1970)			Succès		
Guerre du Kippour (1973)			Succès	Sans objet	Succès

Ils ont tiré leurs données de quatorze situations des deux types «où l'éventualité d'un conflit nucléaire a été jugée au moins probable et où les mécanismes de la dissuasion sont censés être les plus visibles. . .»[26]

Organski et Kugler affirment avoir identifié l'ensemble des cas où l'on considérait au moins comme probable l'escalade jusqu'à une guerre nucléaire.[27] Dans une étude ultérieure, cependant, Kugler rejette quatre des quatorze cas originaux pour les remplacer par quatre autres. Mais son principal critère de sélection des cas, à savoir que la crise «conduira peut-être ou probablement des grandes puissances à se lancer dans une guerre où ils feront usage d'armes

[26] Organski et Kugler, *The War Ledger*, p.162.
[27] *Ibid.*, p.162.

nucléaires», reste fondamentalement le même. Les changements apportés à la sélection des cas semblent arbitraires, ce qui soulève des doutes quant à la validité des deux ensembles de données. La divergence s'explique en partie par le fait que les chercheurs n'explorent pas les sources primaires ni secondaires pertinentes et qu'au lieu de cela, ils se fondent sur des ensembles de données existants qui n'ont pas été compilés en vue d'une étude de la dissuasion.[28]

Dans les deux ensembles de données, la plupart des cas ne satisfont pas aux critères établis par les auteurs. Dans huit au moins de leurs cas, il est difficile de penser qu'il y ait eu le plus petit risque de guerre nucléaire.[29] Pendant la guerre civile chinoise, le gouvernement Truman était peu disposé à intervenir et encore moins à envisager d'employer l'arme nucléaire contre les forces communistes. Dans leur bref examen du cas, Organski et Kugler reconnaissent qu'ils auraient pu l'exclure de leur étude, étant donné qu'il «s'agissait d'un conflit entièrement interne et qu'il n'y était pas question d'armes nucléaires.»[30] Le soulèvement hongrois de 1956 constitue un autre cas impropre. L'intervention soviétique n'a pas provoqué de confrontation entre les deux superpuissances parce que le gouvernement Eisenhower a bien fait comprendre dès le départ qu'il n'avait aucune intention de s'en mêler. Organski et Kugler

[28] Organski et Kugler, *The War Ledger*, d'après l'ouvrage de Robert Butterworth intitulé *Managing Interstate Conflict, 1945-1974. Data with Synopsis*, University of Pittsburgh Center for International Studies, Pittsburgh, 1976. Ils ont révisé l'évaluation que Butterworth fait sur la probabilité de guerre, p.262, note 12, mais ils n'ont pas décrit les critères ou sources consultés pour faire ce travail. Kugler a employé des données fournies par Butterworth, R. Mahoney et R. Clayberg dans «Analysis of the Soviet Crisis Management Experience: A Technical Report», et dans «Analysis of the Chinese Conflict Management Experience: A Summary Report», CACI, Arlington, Virginie, 1978 et 1979 respectivement.

[29] Les cas en question sont les suivants : la guerre civile chinoise (1945-1949), le coup d'État en Tchécoslovaquie (1948), le déclenchement de la Guerre de Corée (1950), la guerre civile grecque (1951), la crise de Suez (1956), le soulèvement hongrois (1956), le conflit vietnamien (1964), et la guerre israélo-arabe de 1967.

[30] Organski et Kugler, *The War Ledger*, pp.166-167. Ils admettent qu'il n'est pas tout à fait invraisemblable que l'on s'oppose à l'exclusion du cas, mais on pourrait bien sûr faire valoir l'inverse. Ils s'abstiennent de le faire.

n'expliquent à aucun moment les raisons qui les ont poussés à citer ce cas parmi ceux où une escalade nucléaire était possible ou probable.

Ces deux analystes soutiennent qu'ils cherchent de «bonnes méthodes pour "tester" la dissuasion».[31] Mais la dissuasion n'a pas été employée dans huit de leur quatorze cas, ni dans huit des quatorze de Kugler.[32] Le déclenchement de la Guerre de Corée en 1950 en est un exemple. En effet, ne s'accorde-t-on pas à dire que si les Coréens du Nord ont franchi le 38e parallèle, c'est parce que les Américains *n'avaient pas* employé la dissuasion. Il semble évident qu'en réduisant son aide à la Corée du Sud et en précisant publiquement que ce pays se trouvait en dehors du périmètre de défense américain en Asie, le gouvernement Truman a envoyé un message trompeur à Pyongyang et à Moscou.[33]

Dans son article complémentaire, intitulé «Terror Without Deterrence», Kugler interprète la «logique de la dissuasion» pour démontrer qu'il devrait être plus facile aux puissances nucléaires d'atteindre des objectifs contestés qu'aux pays non nucléaires.[34] Mais la dissuasion part seulement du principe qu'on se risquera probablement moins à provoquer des États puissants dont les engagements sont clairement définis. Kugler se penche sur un autre

[31] *Ibid.*, p.167.

[32] Les cas en question sont les suivants: la guerre civile chinoise (1945-1949), le coup d'État en Tchécoslovaquie (1948), le déclenchement de la Guerre de Corée (1950), la guerre civile grecque (1951), la crise de Suez (1956), le soulèvement hongrois (1956), la construction du mur de Berlin (1961), le conflit vietnamien (1964), et l'invasion de la Tchécoslovaquie (1968) et de l'Afghanistan (1979) par l'URSS.

[33] David S. McLellan, *Dean Acheson: The State Department Years*, Dodd, Mead, New York, 1976, pp.267-270; George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.141-142; Bruce Cumings, «Introduction: The Course of Korean-American Relations, 1943-1953», dans Bruce Cumings (sous la dir. de), *Child of Conflict: The Korean-American Relationship, 1943-53*, University of Washington Press, Seattle, 1983, pp.3-55; Peter Lowe, *The Origins of the Korean War*, Longman, New York, 1986; Joseph Goulden, *Korea: The Untold Story of the War*, Times Books, New York, 1982; Rosemary Foot, *The Wrong War: American Policy and the Dimensions of the Korean Conflict, 1950-1953*, Cornell University Press, Ithaca, 1985; Burton Kaufman, *The Korean War: Challenges in Crisis, Credibility and Command*, Knopf, New York, 1986; Glenn Paige, *The Korean Decision*, The Free Press, New York, 1968.

[34] Kugler, «Terror Without Deterrence», p.474.

aspect, à savoir la capacité des puissances nucléaires d'imposer leur volonté à des adversaires non dotés d'armes nucléaires dans diverses situations conflictuelles. Les théoriciens ont toujours affirmé qu'il ne faut pas confondre contrainte et dissuasion et que, toutes choses étant égales par ailleurs, il est plus difficile d'exercer la première que de réussir dans l'application de la seconde.[35] La base de données de Kugler et son analyse sont sans rapport avec la théorie qu'il veut vérifier.

Paul Huth et Bruce Russett ont compilé le plus grand nombre de cas de dissuasion immédiate élargie. La dissuasion élargie vise à prévenir une attaque contre une tierce partie, alors que la dissuasion directe cherche à empêcher une attaque contre le territoire national. Les cinquante-quatre cas qu'ils ont relevés et qui se situent entre les années 1900 et 1980, constituent la base de leur test de la théorie de la dissuasion publié dans *World Politics* en 1984 et souvent cité.[36] Dans la recherche scientifique, il est primordial de pouvoir reproduire les données d'autres scientifiques moyennant des procédés similaires, ce que nous n'avons pu faire ni avec la sélection de Huth et Russett ni avec leur codification.[37]

---

[35] J. David Singer, «Inter-Nation Influence: A Formal Model», *American Political Science Review* 17, juin 1963, pp.420-430; Schelling, *Arms and Influence*, pp.69-73. En revanche, Alexander L. George, David K. Hall, et William E. Simons affirment, dans *The Limits of Coercive Diplomacy: Laos, Cuba, Vietnam*, Little, Brown, Boston, 1971, que la question de savoir si la contrainte réussira dépend de divers éléments : le degré de motivation du provocateur, la nature des exigences, et la gamme des facteurs incitatifs et des menaces.

[36] Huth et Russett, «What Makes Deterrence Work? Cases from 1900 to 1980». Un ensemble révisé de données figure dans «Deterrence Failure and Crisis Escalation»; dans Huth, *Extended Deterrence and the Prevention of War*, et dans un abrégé présenté sous forme d'article et intitulé «Extended Deterrence and the Outbreak of War».

[37] Les résultats ont été publiés dans l'article intitulé «Deterrence: The Elusive Independent Variable», de Richard Ned Lebow et Janice Gross Stein, dans *World Politics* 42, avril 1990, à paraître. Nous avons étudié et recodifié tous les cas nous-mêmes, mais nous avons aussi demandé à nos étudiants de le faire d'eux-mêmes. Nous nous sommes réunis régulièrement avec eux pour comparer les analyses et éliminer toute anomalie. Nous tenons à remercier de leur aide les personnes suivantes: John Garofono, Karsten Geier, Robert Herman, Aaron Karnell, Havina Dashwood-Smith, Christopher Cushing, Nabil Mikhael et Mark Busch de l'Université Cornell et de l'Université de Toronto.

D'après notre analyse au cas par cas des données utilisées par Huth et Russett dans leur étude de 1984, seuls neuf sur cinquante-quatre cas répondent à la définition de la dissuasion immédiate élargie. Dans trente-sept cas, rien ne prouve que l'attaquant supposé avait l'intention d'employer la force, ou que le défenseur putatif ait pratiqué la dissuasion; or, ces deux critères sont indispensables pour valider des exemples de dissuasion. Quatre cas sont reclassés comme étant des cas de contrainte, et les quatre cas restants sont ambigus, en ce sens qu'ils prêtent à de multiples interprétations historiques, ou qu'on n'en connaît pas suffisamment les détails à ce jour pour les répertorier et les codifier sans hésitation.

Dans nombre des cinquante-quatre cas, nous estimons que l'attaquant et le défenseur sont mal désignés, que l'identification des tierces parties (cibles d'une attaque ou de la dissuasion) laisse à désirer, que la dissuasion directe est présentée comme étant une dissuasion élargie, et que les auteurs confondent dissuasion et contrainte. Ainsi, dans quatre cas, les menaces proférées par des pays identifiés étant des défenseurs visaient à empêcher un adversaire de commettre une action dans laquelle il était déjà engagé ou à l'obliger à faire quelque chose qu'il n'aurait pas fait autrement. Il s'agit donc bien de contrainte et non de dissuasion.

Dans un article ultérieur publié en 1988, Huth et Russett reclassent et recodifient beaucoup de leurs cas. Le second groupe, qui couvre la période entre 1885 et 1983, réunit seulement cinquante et un cas de dissuasion immédiate élargie survenus entre 1900 et 1980. Sans expliquer pourquoi ils modifient telle ou telle classification ou codification, les auteurs suppriment seize des cas originaux, en ajoutent treize et recodifient cinq des trente-huit cas qu'ils conservent par rapport à leur première étude. Sans une explication détaillée des changements, il est difficile à l'analyste de comprendre les raisons pour lesquelles les auteurs, n'étant plus satisfaits de la première étude, ont choisi les cas de la seconde selon les mêmes règles de classification et de codification. Pour le moins, leurs propres divergences soulèvent de graves questions quant à la validité et à la fiabilité de l'ensemble des données de départ et à leur utilisation pour vérifier ou tester les théories de la dissuasion.

Le deuxième jeu de données ne corrige pas les erreurs que nous avions relevées dans notre examen détaillé des cas de 1984. Sur les treize nouveaux cas répertoriés, seul un, à nos yeux, constitue un exemple de dissuasion. Selon nous, sur les cinquante et un cas du groupe révisé, seuls dix relèvent de la dissuasion. En outre, les trois véritables cas de réussite de la dissuasion élargie, qui apparaissaient dans le premier groupe, disparaissent dans l'article de 1988.

Dans notre examen de ces cas, nous contestons également la codification des résultats. Dans leur fichier de 1984, Huth et Russett disent qu'il y a eu réussite de la dissuasion dans trente et un de leurs cas, et échec dans vingt-trois autres. Sur leurs neuf exemples qui, à notre sens, répondent aux critères de la dissuasion élargie, nous en codifions trois comme étant des réussites et sept comme étant des échecs (un cas complexe entre dans les deux catégories). Aucune de ces trois réussites n'est classée comme telle par Huth et Russett. Toutes ces divergences révèlent des degrés de fiabilité dangereusement faibles d'une étude à l'autre, non seulement entre deux équipes de chercheurs qui classent et codifient exactement le même groupe de cas, mais aussi entre deux fichiers codifiés par la même équipe de chercheurs utilisant les mêmes règles à quatre années de distance.

L'explication évidente des divergences entre notre classification des cas et celle de Huth et Russett serait que nous n'avons pas la même définition de la dissuasion immédiate. Cependant, nous sommes d'accord avec leur définition de la dissuasion; notre désaccord porte sur la manière dont ils appliquent cette définition aux cas. Nous admettons volontiers que la dissuasion immédiate élargie survient seulement quand une tierce partie s'engage à défendre le pays menacé et qu'un attaquant envisage d'engager une action militaire contre un autre pays. Cette définition n'est pas arbitraire; elle découle directement des axiomes fondamentaux de la théorie de la dissuasion.

À partir de cette définition commune, nous avons malgré tout éliminé quarante et un des cinquante-quatre cas figurant dans le groupe de 1984 et dix des treize cas ayant été ajoutés au groupe de 1988. Il conviendrait en fait de mettre de côté six autres cas des deux

groupes, à cause d'ambiguïtés les caractérisant relativement aux faits et à l'interprétation. Nous avons tout d'abord recodifié les cas de dissuasion directe, puis ceux où le défenseur désigné essayait de recourir à la contrainte plutôt qu'à la dissuasion. Nous avons alors éliminé trente-sept cas du groupe de 1984 et six autres cas du groupe de 1988, car ils ne satisfaisaient pas aux critères définissant ce qu'est un cas d'application de la dissuasion. Dans vingt-neuf des trente-sept cas éliminés du groupe de 1984, nous n'avons trouvé aucune preuve concluante permettant d'établir l'intention d'attaquer chez le provocateur désigné. Selon nous, le défenseur désigné n'a pas eu recours à la dissuasion immédiate dans vingt-sept cas. Dans dix-neuf des cas, aucune des deux conditions nécessaires n'existait. Dans cinq des six cas éliminés du groupe de 1988, rien ne prouve hors de tout doute que le provocateur désigné comptait attaquer; par ailleurs, le défenseur désigné n'a pas pratiqué la doctrine de la dissuasion immédiate dans cinq de ces cas. Dans cinq des six cas, aucune des deux conditions nécessaires n'a été remplie.

Il n'est jamais facile d'établir l'intention d'attaquer, mais on peut en déduire l'existence avec plus de validité à partir des multiples catégories de faits interprétés en contexte. Un des principaux indicateurs employés par Huth et Russett est le mouvement ou le redéploiement de troupes. Mais on peut déployer des forces pour de multiples raisons. À notre avis, seuls quelques-uns des déploiements cités dans les cas rassemblés par Huth et Russett sont associés à une intention d'attaquer. Cette intention n'a pu être établie que par référence à d'autres types de preuves historiques.

L'évaluation différente des menaces d'attaque constitue une deuxième explication importante des écarts dans l'identification des cas. Pour Huth et Russett, qui menace d'attaquer a forcément l'intention d'attaquer. Il arrive que des dirigeants bluffent et menacent de déclarer la guerre, alors qu'ils ne sont pas prêts pour utiliser la force; ils espèrent qu'il leur suffira de brandir la menace pour atteindre leurs objectifs. Nous demandons des preuves indépendantes des intentions d'un provocateur éventuel. Pour qu'il y ait dissuasion, il faut qu'il soit prouvé que le provocateur envisageait d'attaquer et

que le défenseur a essayé de l'en dissuader. Quand ce genre de preuve n'existe pas, nous nous abstenons de formuler un jugement.

Nous reconnaissons que ces critères de validation des cas de dissuasion sont stricts. Nous avons choisi de les employer parce qu'ils découlent directement de la théorie de la dissuasion. Ce sont également les critères proposés par Huth et Russett. Quand ils cherchent à appliquer cette définition, les chercheurs sont confrontés à deux types d'ambiguïté.[38] Dans certains cas, il est impossible d'avoir accès à des informations décisives pour déterminer les intentions des provocateurs éventuels, car les documents manquent ou sont encore tenus secrets. Nous avons codifié ces cas comme étant ambigus. Dans d'autres cas, les décideurs ne savaient peut-être pas eux-mêmes comment ils auraient agi si la situation s'était dégradée au point qu'il fallût statuer sur l'emploi de la force. Ainsi, rien ne dit qu'en 1962, le président indonésien, M. Sukarno, aurait mis à exécution sa menace d'employer la force contre les Pays-Bas si le différend relatif au statut de l'Irian occidental n'avait pas été réglé. D'après des sources indonésiennes, il semblerait que le président Sukarno était indécis.[39] Cependant, un examen des quarante et un cas que nous avons exclus de l'étude de 1984 et des dix cas de l'étude révisée qui, selon nous, ne

[38] Un troisième type d'ambiguïté surgit quand on essaie d'établir ce qui se serait passé si l'on n'avait pas recouru vigoureusement à la dissuasion. Comme nous l'avons signalé, c'est là un argument hypothétique impossible à trancher en examinant des cas.

[39] Même quand Sukarno menaçait d'employer la force militaire, le Chef du grand état-major des forces indonésiennes, le général Nasution, signalait qu'une invasion de l'Irian occidental ne pourrait pas se produire avant le milieu de 1962, à cause des préparations logistiques nécessaires, du besoin de réaliser des préparatifs militaires poussés et d'intégrer du nouveau matériel à l'inventaire des forces armées. Un règlement politique sur la question du statut de l'Irian occidental est intervenu avant que les chefs militaires indonésiens estiment leur pays en mesure d'envahir ce pays avec succès. Voir Ide Anak Agung Gde Agung, *Twenty Years of Indonesian Foreign Policy, 1945-1965*, Mouton, La Haye, 1973; Robert C. Bone Jr., *The Dynamics of the Western New Guinea (Irian Barat) Problem*, Cornell University Press, Ithaca, 1962; Bruce Grand (sous la dir. de), *Indonesia*, Melbourne University Press, Melbourne, 1964; William Henderson, *West New Guinea: The Dispute and its Settlement*, Seton Hall University Press, New York, 1973; Michael Leifer, *Indonesia's Foreign Policy*, George Allen & Unwin, Londres, 1983; et Guy J. Pauker, «General Nasution's Mission to Moscow», *Asian Survey* I, mars 1961, pp.15-17.

répondaient pas à la définition de la dissuasion, montre qu'il s'agit du seul cas de ce genre.

Néanmoins, les critères utilisés pour définir sans conteste l'engagement d'un défenseur sont une autre source de divergence dans la désignation de cas de dissuasion. Pour que l'on puisse parler de dissuasion, non seulement faut-il qu'un provocateur envisage sérieusement d'attaquer ou de commettre un autre acte indésirable, mais il faut également qu'un défenseur définisse le comportement inacceptable, qu'il s'engage publiquement à punir ou à arrêter les transgresseurs, qu'il montre sa détermination à le faire et qu'il possède au moins des moyens rudimentaires pour mettre la menace à exécution. Quand nous avons examiné les cas réunis pour les deux études, nous avons utilisé les interprétations les plus souples de ces critères. Dans trente-deux des quarante-trois cas que nous avons éliminés, nous avons découvert que le défenseur n'avait pas pris d'engagement dissuasif, ou qu'il n'avait pas cherché tacitement à décourager l'adversaire. S'il n'y a pas de tentative pour pratiquer la dissuasion, un cas ne peut pas être inclus dans le groupe.

Enfin, la nature des documents consultés par les deux équipes de chercheurs explique aussi les différences. Dans leur étude de 1984, Huth et Russett citent quatre fichiers existants, dont aucun n'a été expressément constitué pour l'analyse de la dissuasion, deux ouvrages de référence généraux et trois sources secondaires.[40] Leur étude de 1988 repose sur des sources secondaires additionnelles et sur quelques sources primaires.[41] Une lecture plus détaillée des principales sources primaires et secondaires s'impose pour découvrir les complexités, les ambiguïtés et les problèmes d'interprétation associés à nombre des cas rassemblés par Huth et Russett. Pour les reclasser et les recodifier,

[40] Huth et Russett, «What Makes Deterrence Work?», p.504, note 15.

[41] Dans *Extended Deterrence and the Prevention of War*, p.26, note 20, Huth mentionne une collection de données, sept sources secondaires, trois encyclopédies et des ouvrages de référence généraux, ainsi que cinq études que des experts en relations internationales ont faites sur des cr[illegible]s. Cependant, Huth nous a garanti que bien d'autres ouvrages avaient été consultés et que ceux cités par lui représentent ceux qui lui ont paru les plus utiles.

nous avons examiné les sources primaires et secondaires correspondant aux cinquante-quatre cas de la première étude et celles des treize cas ajoutés dans la seconde étude.[42]

George et Smoke ont analysé la pratique américaine de la dissuasion et ils ont choisi de travailler avec des exemples de dissuasion, allant de Berlin à Cuba, dans lesquels les États-Unis étaient les défenseurs. Hormis la crise des missiles à Cuba, il s'agissait uniquement de cas de dissuasion élargie, puisque Washington essayait de prévenir des actions militaires soviétiques ou chinoises contre des tierces parties qui étaient habituellement ses alliés. George et Smoke ont délibérément inclus quelques exemples qui ne répondaient pas à la définition de la dissuasion, comme le déclenchement de la Guerre de Corée et le soulèvement hongrois de 1956, par intérêt analytique pour le recours à des engagements et pour les limites de ces derniers, et parce qu'ils ont un faible pour les relations sino-américaines et soviéto-américaines.

L'étude de George et Smoke, quoique publiée quelques années avant les autres que nous avons examinées, est beaucoup plus complexe et méthodique. Bien conscients des difficultés qu'il y a à identifier les réussites de la dissuasion, les auteurs s'en sont tenus à des cas d'échec. Ce qui ne les a pas empêché de reconnaître la nécessité de procéder à des comparaisons minutieuses avec des cas de réussite pour valider les hypothèses tirées de l'étude d'échecs et pour définir

[42] Nous avons dressé une bibliographie qui comprend les sources concurrentielles pertinentes dans chaque cas et les condensés appropriés. Nos descriptions de cas expliquent pourquoi nous avons décidé d'accepter ou de rejeter tel ou tel cas en tant que cas d'application de la dissuasion. Quand nous avons retenu un cas comme satisfaisant à nos critères d'inclusion, nous avons bien précisé pourquoi nous l'avons classifié comme exemple où la dissuasion avait réussi ou échoué. Nous estimons que les condensés possèdent une valeur critique du point de vue intellectuel: il n'y a pas de meilleur moyen pour mesurer l'ampleur des difficultés que suppose l'application pratique des théories de la dissuasion. Le manque d'espace nous empêche ici de présenter les condensés de tous les cas compris dans les collections de Huth et Russett, mais ils figureront dans l'ouvrage de Kenneth Oye (sous la dir. de) intitulé *Specifying and Testing Theories of Deterrence* (à paraître); entre-temps, on pourra se les procurer en s'adressant aux auteurs. Des condensés types sont donnés dans l'article de Lebow et Stein intitulé «Deterrence: The Elusive Dependent Variable».

une vision plus complète de la dissuasion.[43] George et Smoke sont en outre méticuleux dans leur documentation. Ils se sont servis de sources secondaires importantes, et des sources primaires limitées qui existaient alors, pour choisir et codifier des cas et pour justifier leurs décisions aux yeux du lecteur. Contrairement à Organski et Kugler ou à Huth et Russett, ils reconnaissent qu'il existe des doutes et des ambiguïtés et que les documents prêtent à plusieurs interprétations.

LA CODIFICATION DES CAS

Au cas par cas, les chercheurs ne s'entendent guère quand il s'agit d'établir si la dissuasion a ou non porté ses fruits. Sur les vingt-trois cas repris dans deux études au moins, seuls douze sont codifiés de la même façon. Cette divergence considérable contredit au moins une des études, qui vante la fiabilité de la codification d'un auteur à l'autre.[44]

Les divergences entre codifications tiennent en partie à ce que les analystes définissent différemment la réussite et l'échec. Organski et Kugler ne précisent pas vraiment quand il y a échec, ou réussite, de la dissuasion. Ils se contentent d'affirmer que «le moyen le plus efficace et le plus naturel de "tester" la dissuasion» consiste à voir si des puissances nucléaires l'emportent sur des adversaires qui ne possèdent pas d'armes nucléaires.[45] À partir de ce critère, ils répertorient leurs cas en réussites, échecs et matchs nuls. Selon eux, «rien ne justifie la façon dont la théorie de la dissuasion prétend expliquer le comportement de pays engagés dans des conflits risquant de devenir nucléaires», car «des puissances non nucléaires ont défié, attaqué et vaincu des puissances nucléaires sans que cela entraîne des représailles». Et ils concluent qu'il est «tout simplement impossible, cela étant, de soutenir la théorie de la dissuasion en la forme».[46]

---

[43] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, p.517.
[44] Kugler, «Terror Without Deterrence», pp.476-477.
[45] Organski et Kugler, *The War Ledger*, p.126.
[46] *Ibid.*, p.176.

Les conclusions que tirent Organski et Kugler contredisent la description qu'ils font de leurs cas et la classification des résultats. Selon eux, «les puissances nucléaires ont souvent été la cible de provocations extraordinaires de la part de puissances non nucléaires». Mais dans aucun des quatorze cas, une puissance classique n'a attaqué un adversaire doté d'armes nucléaires.[47] De plus, l'attaque lancée par une puissance non nucléaire contre une puissance nucléaire n'empêcherait pas forcément un recours à la dissuasion nucléaire. On pourrait seulement parler d'échec de la dissuasion immédiate si la puissance nucléaire avait menacé de représailles en cas d'attaque. On ne peut parler d'échec de la dissuasion s'il n'y a pas eu utilisation de la dissuasion. Une attaque totale serait considérée comme un échec de la dissuasion générale parce que les armes nucléaires sont implicitement, si ce n'est explicitement, conçues pour prévenir de telles attaques. Par contre, si l'action en question est minime, comme la destruction en vol d'un avion de reconnaissance *EC-121* par la Corée du Nord en avril 1969, on ne parlera d'échec de la dissuasion que si le défenseur avait préalablement proscrit cette action.

L'interprétation qu'Organski et Kugler donnent de leurs cas révèle qu'ils ne font pas la différence entre des menaces contraignantes et des menaces dissuasives. Pour eux, elles sont synonymes, et ils codifient les succès et les échecs de la contrainte comme des succès et des échecs de la dissuasion. Pourtant, la dissuasion représente une menace particulière. Les théoriciens la distinguent d'autres types de menaces par ses objectifs (qui sont d'*empêcher* un comportement précis) et par

[47] Organski et Kugler ne dépeignent pas de telles attaques dans leurs descriptions de cas. La situation qui s'en rapproche le plus est le différend frontalier ayant opposé la Chine et l'URSS en 1969; des forces chinoises avaient alors tendu une embuscade à une patrouille soviétique, dans une île de la rivière Ussuri, que les deux pays revendiquaient comme étant leur. La Chine était déjà une puissance nucléaire, mais Organski et Kugler ne la considèrent pas comme telle, car elle ne possédait pas les moyens nucléaires voulus pour porter des coups graves à l'URSS. Même si l'on accepte leur conclusion discutable au sujet de la capacité nucléaire de la Chine, on ne peut toujours pas codifier cet incident parmi les cas où la dissuasion nucléaire a échoué. Les armes nucléaires n'ont pas pour rôle d'empêcher les accidents de frontières; par ailleurs, l'Union soviétique ne s'était pas engagée antérieurement à user de représailles nucléaires face à une provocation de ce genre.

ses exigences opérationnelles : le défenseur doit définir un engagement, avant que celui-ci puisse être remis en question, il doit en communiquer l'existence aux provocateurs potentiels et les menacer de résister ou de les punir, le cas échéant, ce dont il doit avoir les moyens.[48] On ne peut véritablement vérifier la théorie de la dissuasion que dans les cas où le défenseur a satisfait à toutes ces conditions.[49]

Se fondant sur une variante de la définition que Russett avait développée dans son article de 1963, Huth et Russett estiment qu'il y a échec de la dissuasion quand l'attaque d'un provocateur se solde par plus de 250 morts.[50] Huth modifie cette définition dans son livre en abaissant ce nombre à 200 morts, et en stipulant qu'il y a échec de la dissuasion dans tous les cas où le défenseur est forcé, sous la menace de la guerre, d'accéder aux exigences du provocateur.[51] La notion consistant à décréter, en fonction d'un nombre arbitraire de morts, qu'il y a eu échec de la dissuasion ne découle d'aucune théorie de la dissuasion.

Nous estimons que la dissuasion a échoué si le provocateur commet l'action proscrite par le défenseur, ou si ce dernier renonce à un

---

[48] Parmi les déclarations classiques formulées pour dissuader et les énoncés montrant comment elles diffèrent d'autres menaces, citons les suivantes: Kaufmann, «The Requirements of Deterrence»; Henry M. Kissinger, *Nuclear Weapons and Foreign Policy*, Council on Foreign Relations, New York, 1957; Bernard Brodie, «The Anatomy of Deterrence», *World Politics* 11, janvier 1959, pp.173-192; Schelling, *Arms and Influence*, pp.69-73; Glenn H. Snyder, *Deterrence and Defense*, Princeton University Press, Princeton, 1961.

[49] Jack Levy, «Quantitative Studies of Deterrence Success and Failure», dans Paul Stern, Robert Axelrod, Robert Jarvis et Roy Radnor (sous la dir. de), *Perspectives on Deterrence*, Oxford University Press, New York, 1988; Christopher H. Achen et Duncan Snidal, «Rational Deterrence Theory and Comparative Case Studies», *World Politics* 41, janvier 1989, pp.143-169.

[50] Dans «Calculus of Deterrence», p.98, Russett définit le succès comme étant le désamorçage d'une provocation faite à l'endroit d'un État client ou allié, sans qu'il y ait d'affrontement militaire violent. Dans «What Makes Deterrence Work?», p.505, Huth et Russett définissent une attaque militaire comme étant l'engagement conscient par un gouvernement de ses forces armées régulières dans un combat avec les forces armées régulières de l'État client ou de son défenseur, ou des deux, combat qui se solde par plus de 250 pertes de vie.

[51] Huth, *Extended Deterrence and the Prevention of War*, p.27.

engagement devant les menaces et les exigences d'un provocateur. Toutefois, les différences entre les deux définitions de l'échec n'expliquent guère nos divergences de codification. Si nous nous étions servis de la définition de l'échec de Huth et Russett et que nous n'avions inscrit comme échec que les cas où l'on avait compté plus de 200 morts, nous n'aurions été en désaccord avec eux que sur un cas.[52]

Afin de codifier un cas comme en étant un où la dissuasion a réussi, il nous faut la preuve qu'un provocateur a envisagé d'attaquer ou de faire une action défendue, mais qu'il a décidé de ne pas aller de l'avant parce que le défenseur l'avait persuadé que sa démarche aurait des conséquences graves et inacceptables. Cette définition de la réussite découle directement des postulats propres aux théories de la dissuasion. Quand on ne dispose pas de données fiables sur les calculs du provocateur, il est impossible de statuer sur la codification du cas en question.

Autre facteur important expliquant les divergences relatives à la codification des divers cas, Huth et Russett ont tendance à évaluer le degré d'acceptabilité, aux yeux du défenseur, de l'issue d'une crise ou d'un conflit, au lieu d'établir s'il y a eu réussite ou échec de la dissuasion. La crise des missiles à Cuba, que Huth et Russett n'incluent pas dans leur liste parce que c'est un cas de dissuasion directe du point de vue américain, illustre bien cette différence. Le président Kennedy a prévenu l'Union soviétique, publiquement et secrètement, qu'il ne tolérerait pas la présence d'armes offensives à Cuba. Khrouchtchev a passé outre en essayant de déployer dans l'île des missiles à portées moyenne et intermédiaire. La dissuasion avait échoué. L'issue de la crise a été différente : par un blocus partiel de Cuba et la menace d'une attaque aérienne, Kennedy a contraint

[52] Il s'agit du cas numéro 49 dans l'ensemble de données dressé en 1984; Israël avait alors tenté, en 1970, de dissuader la Syrie d'attaquer la Jordanie.

Khrouchtchev à retirer ses missiles. Il s'est donc agi d'un succès partiel de la contrainte.[53]

George et Smoke tirent leur définition du succès et de l'échec de la dissuasion des stratégies choisies par les provocateurs. Ils en dénombrent trois, qu'ils associent chacune à un ensemble particulier de conditions, à un degré de risque calculé et à un type d'échec de la dissuasion. L'échec le plus grave est ce qu'ils appellent «le fait accompli» : où le provocateur, certain, mais à tort, qu'il n'y a pas d'engagement, déploie un maximum d'efforts pour atteindre son objectif rapidement de manière à ne donner au défenseur ni le temps ni l'occasion de modifier sa politique dénuée d'engagement. Pour George et Smoke, l'attaque nord-coréenne contre la Corée du Sud en juin 1950 est l'exemple par excellence de cette stratégie.

Le «sondage limité» constitue l'échec le moins grave de la dissuasion. Le provocateur, qui n'est pas sûr de la réaction du défenseur, provoque une confrontation soigneusement préparée et dirigée pour le mettre à l'épreuve. Dans les deux crises des détroits de Taïwan, affirment George et Smoke, Pékin cherchait à clarifier l'engagement américain vis-à-vis de la Chine nationaliste et des îles dont elle avait la maîtrise près du littoral. Le troisième type d'échec de la dissuasion est la «pression limitée». Elle a lieu quand le provocateur pense que l'engagement du défenseur est clair mais hésitant, et qu'il cherche à l'affaiblir par des menaces et des provocations. Les crises de Berlin en 1958 et 1961 en sont l'illustration typique. George et Smoke reconnaissent que toutes les crises ne se conformeront pas à l'un de ces trois types d'échec. En effet, il arrive que l'usage de la dissuasion soit

[53] George et Smoke ont souligné que, dans la définition qu'ils emploient, Huth et Russett confondent les conséquences militaires de la réaction d'un défenseur à une provocation (c'est-à-dire à un cas où la dissuasion a échoué) avec la réussite et l'échec de la dissuasion même. Parce qu'ils assimilent dissuasion et défense, Huth et Russett codifient comme étant des réussites des cas que d'autres chercheurs rangent dans la catégorie des échecs: le blocus de Berlin, Suez, et la deuxième crise des détroits de Taïwan. George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, p.517, note 447. Quant à nous, la crise des missiles à Cuba a constitué une réussite partielle de la contrainte, car pour amener Khrouchtchev à retirer les missiles soviétiques, Kennedy a convenu de ne pas envahir Cuba et de retirer les missiles *Jupiter* de la Turquie. *Who Is the Enemy*, à paraître.

plus complexe et que l'épisode traverse plusieurs phases, chacune correspondant à l'un des trois types précités. Ainsi, une provocation peut commencer par un sondage limité, puis devenir un fait accompli si le provocateur estime qu'il va l'emporter.[54]

La définition des résultats de la dissuasion par rapport aux stratégies des provocateurs a permis de rectifier considérablement les théories antérieures qui ne voyaient que le côté du défenseur. Néanmoins, elle introduit des ambiguïtés inutiles dans la vérification ou la mise à l'épreuve de la théorie de la dissuasion. Les trois stratégies ne s'appliquent pas seulement à la dissuasion; toutes peuvent être utilisées dans des confrontations où la dissuasion n'est pas intervenue. Si le défenseur n'a pas pris d'engagement, il n'y a pas de dissuasion. L'exemple type d'un fait accompli que donnent les auteurs, à savoir l'attaque nord-coréenne contre la Corée du Sud, n'est pas un exemple de dissuasion parce que les États-Unis ne s'étaient jamais engagés à défendre la Corée du Sud.[55] Dans une allocution largement diffusée, le secrétaire d'État Dean Acheson déclarait que ce pays se trouvait en dehors du périmètre de défense américain en Asie.[56] George et Smoke reconnaissent ce problème; ils admettent qu'au sens strict, deux de leurs cas de dissuasion, à savoir l'invasion de la Hongrie par l'URSS en 1956 et l'invasion des îles Tachen par la Chine en janvier 1955, ne peuvent être considérés comme des échecs de la dissuasion «puisque les États-Unis n'ont pas essayé d'employer la dissuasion».[57] Quatre de leurs douze études de cas peuvent être éliminées pour la même raison.[58]

---

[54] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.534-548.

[55] Dans *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.141-142, George et Smoke signalent que la Guerre de Corée pourrait être considérée comme un cas où l'on n'a pas recouru à la dissuasion. Ils font plutôt valoir que ce fut là une situation où cette doctrine n'a pas été employée efficacement. Leur analyse de l'historique du cas, pp.143-157, tient de l'énigme, car elle confirme la conclusion qu'il n'y a pas eu recours à la dissuasion. La majeure partie de l'analyse vise à expliquer pourquoi Washington ne s'était pas engagé auparavant à défendre la Corée du Sud.

[56] Dean Acheson, «Crisis in Asia — An Examination of U.S. Policy», *Department of State Bulletin* 22, 23 janvier 1950, p.116.

[57] *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.539-540.

[58] Les cas en question sont le blocus de Berlin en 1948, l'éclatement de la Guerre de Corée, la crise des détroits de Taïwan en 1954-1955, et la Révolution hongroise.

La définition de l'échec de la dissuasion par rapport aux stratégies du provocateur conduit George et Smoke à rejeter la codification dichotomique habituelle des succès et des échecs en faveur d'un système de codification qui tient compte de succès et d'échecs partiels. Certaines issues sont «mixtes», insistent-ils, parce que le provocateur aura été dissuadé d'employer certaines options mais pas d'autres.[59] George et Smoke font valoir que certains sondages limités entrent dans cette catégorie et ils les classent comme échecs partiels. Nous prétendons que le concept d'échec partiel de la dissuasion élude la distinction entre la dissuasion générale et la dissuasion immédiate, en assimilant des provocations à des échecs de la dissuasion. Un sondage limité constitue un échec de la dissuasion générale, mais il ne devient un échec de la dissuasion immédiate que si le provocateur commet l'action même que le défenseur a proscrite. Si une provocation ne dépasse pas ce seuil, la dissuasion immédiate n'a pas échoué.[60] Si le provocateur renonce à commettre l'action proscrite à cause de la résolution dont le défenseur fait preuve au cours de leur confrontation, il s'agit indubitablement d'un succès de la dissuasion.

La crise de Cuba illustre ces distinctions importantes. George et Smoke affirment, et nous sommes d'accord avec eux, que cette crise était un échec de la dissuasion immédiate parce que l'Union soviétique a déployé à Cuba des missiles capables d'envoyer des ogives nucléaires sur le territoire américain.[61] Le président Kennedy avait préalablement déclaré qu'un tel déploiement était inacceptable. Si Khrouchtchev avait opté pour un sondage limité, au lieu d'essayer de mettre les Américains devant un fait accompli, il aurait peut-être menacé d'envoyer des missiles à portées moyenne et intermédiaire en plus des forces conventionnelles soviétiques déjà assez nombreuses dans l'île. Si après cela, il avait renoncé à déployer ses missiles à cause

[59] *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.5-7.

[60] Comme George et Smoke le signalent, il arrive qu'un défenseur n'interdise pas une action donnée, mais qu'il formule délibérément des menaces dissuasives générales. Pour confirmer leurs dires, ils citent le cas de John Foster Dulles. *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.562-565.

[61] Voir comment George et Smoke traitent ce cas, dans *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.447-491.

de la ferme opposition de Kennedy, on aurait pu parler d'un succès de la dissuasion immédiate. L'envoi de soldats, de conseillers et d'armes conventionnelles soviétiques à Cuba ne fait pas de l'incident un échec partiel de la dissuasion. Kennedy n'était pas heureux du renforcement des forces classiques soviétiques, mais il n'a pas essayé de l'empêcher. En effet, il avait prévenu Khrouchtchev qu'il était disposé à tolérer la présence de troupes et d'aéronefs conventionnels, à condition qu'aucune arme offensive qui aurait menacé directement la sécurité américaine ne soit apportée dans l'île.[62]

Cette hypothèse a un équivalent historique dans la crise de Berlin de 1961. Les actions de Khrouchtchev et celles de ses alliés, y compris la construction du mur de Berlin, n'étaient pas celles que Kennedy cherchaient à empêcher. Comme Khrouchtchev n'a pas attaqué la ville ni essayé de la forcer à se rendre par un blocus affaiblissant, et qu'il n'a pas cherché à refuser aux puissances occidentales l'accès à Berlin ni à les gêner sérieusement, on ne peut considérer qu'il s'agit d'un échec de la dissuasion immédiate.[63] Si des documents encore secrets aujourd'hui venaient à révéler un jour que Khrouchtchev avait l'intention de commettre une des actions proscrites, mais qu'il y avait renoncé face aux efforts de Kennedy pour raffermir l'engagement américain à défendre Berlin, il faudrait dire que la confrontation s'est soldée par la réussite de la dissuasion. Mais avec ce que l'on sait pour l'instant, on peut parler sans se tromper d'une contrainte soviétique infructueuse. En effet, Khrouchtchev a essayé d'utiliser la menace d'une guerre éventuelle au sujet de Berlin pour arracher aux Occidentaux des concessions politiques et il a échoué. D'après ce raisonnement, il faudrait recodifier les quatre cas que George et Smoke présentent comme étant des sondages limités et des échecs partiels de la dissuasion.[64]

---

[62] Dans *Who Is the Enemy?*, chapitre 3, Lebow et Stein examinent les avertissements et les explications que Kennedy a adressés à Khrouchtchev, la veille du jour de la crise des missiles.

[63] Dans *Deterrence in American Foreign Policy*, p.542, George et Smoke conviennent que les puissances occidentales avaient donné diverses indications attestant que leur engagement envers Berlin-Ouest n'irait pas jusqu'à une opposition à la construction d'une barrière entre Berlin-Est et Berlin-Ouest.

[64] *Deterrence in American Foreign Policy*, p.541, George et Smoke. Il s'agit des cas suivants : le blocus de Berlin (première étape), les deux crises des détroits de Taïwan (première étape) et la construction du mur de Berlin.

Malgré ces difficultés, les définitions que George et Smoke donnent des succès et des échecs de la dissuasion se rapprochent plus du type d'actions que les théories de la dissuasion présentent comme des provocations que celles élaborées par d'autres analystes. En outre, ils appliquent rigoureusement la définition de l'échec et l'utilisent efficacement pour mettre en relief les différentes sortes de provocation. Cette définition est difficile d'emploi parce qu'elle ne découle pas des postulats de la théorie de la dissuasion. Une définition opérationnelle des succès et des échecs de la dissuasion doit être fondée sur la question de savoir si un provocateur adopte ou non l'attitude que le défenseur a précisément proscrite.

Outre les différences de définition, les différences d'interprétation des documents historiques dans chaque cas constituent une deuxième raison générique expliquant les variations dans la codification des résultats. Ces controverses portent invariablement sur les intentions des provocateurs. Pour savoir s'il y a effectivement eu dissuasion et pour parler de l'issue du cas étudié, il faut connaître les intentions du provocateur présumé. Comme on ne dispose pas toujours d'informations à ce sujet, les controverses fleurissent.

Même les chercheurs les plus méticuleux trouveront la codification des cas de dissuasion ardue et discutable. Pour parler de succès de la dissuasion, il faut établir qu'un adversaire aurait commis l'acte proscrit si le défenseur ne l'en avait pas dissuadé. Les chercheurs tomberont rarement sur une documentation attestant de l'effet contraignant que la dissuasion a eu sur un provocateur éventuel. La plupart du temps, il leur faudra bâtir leur propre cas hypothétique par déduction. Pour qu'une vérification de la dissuasion soit jugée valable et fiable, les lecteurs doivent pouvoir prendre connaissance des réflexions et des documents sur lesquels elle repose.

Comment s'y prend-on dans les études empiriques existantes pour tenter d'établir les intentions des provocateurs ? Organski et Kugler, et Kugler dans son article ultérieur, n'abordent pas le problème explicitement parce qu'ils se concentrent à tort sur les résultats politiques des provocations survenant dans des cas supposés de

dissuasion. Ils décrivent chaque cas en un ou deux paragraphes, mais ils n'expliquent généralement pas leur codification.

Huth et Russett motivent leur sélection et leurs critères de codification, mais pas comment ils appliquent ces critères aux cas individuels. Bien qu'ils comprennent la nécessité d'établir les intentions des provocateurs, ils voient souvent une intention d'attaquer dans des mouvements ou des redéploiements de troupes.[65] Cependant, les déploiements militaires ont de multiples fins et, dans les cas réunis par Huth et Russett, il nous semble que seuls quelques-uns sont liés à une intention d'attaquer. Huth et Russett partent également du principe que toute menace d'attaquer équivaut à l'intention d'attaquer.[66] Mais les menaces n'annoncent pas toujours des attaques. Il se peut que les dirigeants eux-mêmes ne sachent pas s'ils sont prêts à passer à l'acte. Ou ils peuvent bluffer et menacer de déclencher une guerre dans l'espoir que la seule menace leur fera obtenir ce qu'ils recherchent, chez eux ou à l'étranger. Se servant de ces indicateurs, Huth et Russett nomment trente et un cas de succès et vingt-trois cas d'échec de la dissuasion dans leur étude de 1984 et ils ajoutent dix cas de succès et trois d'échec dans leur étude de 1988. Sur leurs dix cas qui, selon nous, répondent aux critères de la dissuasion immédiate élargie, nous en codifions trois comme étant des succès et huit, des échecs (un cas complexe constitue à la fois un succès et un échec).

George et Smoke sont beaucoup plus sensibles à la possibilité d'un faux succès de la dissuasion. Ils ont analysé par écrit et en détail tous les cas où ils examinent les motifs des instigateurs de toutes les provocations entrant dans leur étude. Les lecteurs sont libres d'accepter ou de rejeter leurs interprétations des intentions des provocateurs, mais les documents et le raisonnement qui ont guidé

[65] Dans «The Calculus of Deterrence», p.98, Russett reconnaît que ce qui semble être un cas où la dissuasion a réussi peut en fait être tout autre chose.

[66] Dans «What Makes Deterrence Work?», p.498, Huth et Russett déclarent que les menaces formulées par l'attaquant et le défenseur doivent être évidentes et entraîner clairement le recours à la force militaire, et que le pays attaqué (État client) doit facilement être identifiable.

leur codification sont explicites. De plus, George et Smoke reconnaissent que leur analyse ne peut être précise parce que tous les témoignages dont ils disposaient à propos des intentions chinoises et soviétiques étaient «indirects et circonstanciés».[67]

La codification de George et Smoke repose sur leur interprétation des objectifs des provocateurs. Le succès ou l'échec de la dissuasion sera partiel ou complet selon ce que le provocateur voulait obtenir. George et Smoke n'essaient pas de masquer cette difficulté; ils admettent que leurs conclusions doivent rester conditionnelles, voire spéculatives.[68] De fait, des témoignages et des analyses plus récents remettent en question leur codification d'un certain nombre de cas.

Les crises des détroits de Taïwan en 1954-1955 et 1958 en font partie. Dans les deux cas, la République populaire de Chine (RPC) a bombardé Jinmen (Quemoy) et Matzu, des îles proches du littoral que les forces nationalistes occupaient. Bien qu'elle ait occupé les îles de Yijiangshan et de Tachen en janvier et en février 1955, la RPC n'a pas tenté d'envahir Quemoy et Matzu. En 1955, puis en 1958, la RPC a levé son blocus d'artillerie après que les États-Unis eurent montré qu'ils pouvaient encore ravitailler les îles par la mer. Paul Huth et Bruce Russett codifient les deux crises comme étant des succès de la dissuasion.[69] Plus prudente, l'évaluation de George et Smoke se situe entre deux eaux : «Si Pékin, comme cela semble probable, avait l'intention d'arracher Quemoy et Matzu. . . aux nationalistes, on peut estimer que les actions américaines durant la crise [1954-1955] ont contribué à un succès partiel de la dissuasion.» Mais ils considèrent qu'il s'agit aussi d'un échec partiel parce que l'engagement américain «n'a pas empêché Pékin d'employer des options secondaires dont elle disposait pour exercer des pressions limitées et mettre ainsi à l'épreuve

[67] Dans leur analyse, George et Smoke ont soutenu que, vu le caractère incomplet des données existantes, la codification des cas ne pouvait être que provisoire. S'ils mettaient la main sur de nouvelles données, il leur faudrait soit recodifier, soit éliminer des cas. *Deterrence in American Foreign Policy*, p.535.

[68] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, p.527.

[69] Huth et Russett, «What Makes Deterrence Work?», p.506.

l'engagement des États-Unis et, si possible, le miner».[70] Huth et Russett offrent une interprétation similaire de la crise de 1958; une fois encore, Pékin a été dissuadée de recourir à la stratégie très risquée que représentait une invasion, mais non d'opter pour l'initiative moins risquée que constituait une attaque d'artillerie.[71]

À l'opposé, comme de plus en plus d'historiens le pensent, il se peut que la République populaire de Chine ait agi par souci défensif et qu'elle n'ait pas eu l'intention d'aller plus loin que le barrage d'artillerie. Évoquant la crise de 1958, Melvin Gurtov et Byong-Moo Hwang affirment que «le premier souci de Mao [Zedong] était de détourner une menace dangereuse et grandissante qui pesait sur la sécurité de la Chine à une époque où celle-ci connaissait des changements intérieurs rapides et accusait des faiblesses graves sur le plan militaire. Il a essayé de le faire par un geste préventif peu risqué contre les îles proches du littoral afin d'amener les Américains à ouvrir les yeux au sujet de leur allié taïwanais.»[72] Les deux auteurs citent pour preuve la nature logistique de l'opération chinoise, que les sources du Pentagone avait prise à l'époque pour un prélude à une attaque contre les îles en question, les déclarations des autorités chinoises qui, tout le long de la crise, ont maintenu que le bombardement était «punitif» et venait en «représailles», mais que ce n'était pas un premier pas vers la libération de Taïwan, et les souvenirs de Khrouchtchev se rapportant à ses conversations avec Mao Zedong.[73]

---

[70] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, p.266. Voir aussi Jan Kalicki, *The Pattern of Sino-American Crises*, Cambridge University Press, New York, 1975, pp.122-123.

[71] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.363-376.

[72] Melvin Gurtov et Byong-Moo Hwang, *China Under Threat: The Politics of Strategy and Diplomacy*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1980, pp.63-97. Voir aussi Tang Tsou, «Mao's Limited War in the Taiwan Strait», *Orbis* 11, automne 1959, pp.332-350; Allen S. Whiting, *The Chinese Calculus of Deterrence: India and China*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1978, pp.240-241.

[73] Selon Nikita S. Khrouchtchev [*Khrushchev Remembers: The Last Testament*, (traduit par Strobe Talbott), Little, Brown, Boston, 1970, p.263], Mao tenait à ce que Tchiang ne soit pas trop loin. «Nous voulons le garder à notre portée. S'il est installé [dans Quemoy et Matzu], nous pourrons l'atteindre avec nos batteries côtières et notre aviation. Si nous avions occupé les îles, nous aurions perdu la capacité de le gêner à notre convenance.»

Des recherches historiques chinoises et américaines récentes soutiendraient plutôt l'interprétation défensive du comportement chinois pendant ces crises.[74] Des documents d'archives chinois que l'on peut consulter depuis peu donnent à penser que la République populaire de Chine n'avait pas l'intention d'aller plus loin que le barrage d'artillerie.[75] Mao voulait montrer sa résolution aux États-Unis après ce que des dirigeants chinois avaient cru être un comportement conciliateur de leur délégation à la Conférence de Genève, comportement qui risquait, selon eux, de passer pour de la faiblesse. Toutefois, faute de pouvoir consulter tous les documents chinois pertinents, une interprétation définitive est impossible.

Au problème des documents s'ajoute le préjugé politique qui, à divers degrés, s'insinue dans la sélection et la codification des cas où les États-Unis, l'Union soviétique, la République populaire de Chine et leurs alliés respectifs entrent en jeu. Nous doutons que les analystes aient consciemment des préjugés. En fait, ils s'en remettent énormément à des fichiers rassemblés par d'autres qui se sont eux-mêmes fondés sur des sources occidentales aujourd'hui périmées en ce qui concerne l'Union soviétique, le Vietnam et la Chine. La plupart de ces analyses datent des années 1950 et 1960. Beaucoup d'entre elles

---

[74] He Di, «The Evolution of the People's Republic of China's Policy Toward the Offshore Islands (Quemoy, Matzu)», dans Warren I. Cohen et Akira Iriye (sous la dir. de), *The Great Powers in East Asia*, Columbia University Press, New York, 1990, à paraître. L'auteur de ce chapitre, un universitaire de la République populaire de Chine, se fonde sur des sources documentaires chinoises et soutient qu'en 1954, la RPC n'envisageait aucunement d'envahir les îles de Quemoy et Matzu. Le bombardement de celles-ci avait un sens symbolique : les dirigeants chinois voulaient signifier leur détermination à éviter un affrontement de plus grande envergure avec les États-Unis et leur volonté de ce faire. Pour lire des analyses américaines récentes, voir Gordon H. Chang, «To the Nuclear Brink: Eisenhower, Dulles and the Quemoy-Matsu Crisis», *International Security* 12, printemps 1988, pp.96-122; H.W. Brands, Jr., «Testing Massive Retaliation: Credibility and Crisis Management in the Taiwan Strait», *International Security* 12, printemps 1988, pp.124-151.

[75] Li Xiao Bing, «Chinese Intentions and the 1954-55 Offshore Islands Crisis» : exposé présenté à la Conférence sur les relations sino-américaines, 1949-1958, Institute of Contemporary History, Université de l'Ohio, du 27 au 29 septembre 1989. À la Conférence, d'autres experts chinois ont cité des documents officiels attestant les visées limitées de Pékin à l'époque. À cause de la conjoncture politique actuelle, ils ont demandé à conserver l'anonymat.

ont été réalisées au coeur de la Guerre froide et, à quelques exceptions notables près, elles tiennent pour acquises les intentions agressives de l'Union soviétique et de la Chine populaire. Leurs auteurs n'étaient pas prédisposés à envisager que les dirigeants soviétiques et chinois pussent agir pour des raisons défensives, ou qu'attaquer Berlin ou Taïwan ne figurait pas dans leurs objectifs immédiats. Pour eux, la retenue de Moscou et de Pékin ne pouvait résulter que d'une stratégie de dissuasion bien menée.[76]

Dans l'immense majorité des cas repérés par Organski et Kugler, l'URSS ou la Chine sont désignés comme les provocateurs et les États-Unis et leurs alliés, comme les défenseurs. Ces deux pays provoquent les États-Unis ou leurs alliés dans sept des quatorze cas. Dans trois autres, les États-Unis défendent un pays communiste contre une provocation soviétique.[77] Les quatre cas restants opposent des pays communistes entre eux ou, de l'aveu même des auteurs, ne comportent aucune provocation. Dans leur étude de 1984, Huth et Russett relèvent vingt-cinq cas de dissuasion immédiate élargie survenus après la Seconde Guerre mondiale; dans treize d'entre eux, une puissance communiste ou l'un de ses protégés sont désignés comme étant le provocateur; les États-Unis ou leurs alliés sont les défenseurs dans dix-sept cas. Dans la même étude, les États-Unis et leurs alliés ne sont les provocateurs, et les puissances communistes les défenseurs, que dans deux cas.[78] Dans les sept cas postérieurs à 1945

---

[76] On trouvera une des premières expressions de ce type de réflexion dans Robert E. Osgood, *Limited War: The Challenge to American Strategy*, University of Chicago Press, Chicago, 1957, ouvrage qui a d'ailleurs fait autorité. Pour lire une critique sur la pensée actuelle de cet ordre et sur son application à la politique soviétique en Afghanistan, voir Richard Herrmann, «The Soviet Decision to Withdraw from Afghanistan: Changing Strategic and Regional Images», document présenté à la Douzième Assemblée scientifique annuelle de l'International Society of Political Psychology, Tel Aviv (Israël), du 18 au 23 juin 1989.

[77] Il s'agit des trois cas suivants : le coup d'État tchécoslovaque (1948), la révolte hongroise (1956), et «le deuxième coup d'État tchécoslovaque» [sic] (1968).

[78] Huth et Russett, «What Makes Deterrence Work?». Il s'agit des cas suivants : les États-Unis (provocateur) contre la Corée du Nord (État allié) et la Chine (défenseur), en 1950; et la Turquie et les États-Unis (provocateurs) contre la Syrie (État allié) et l'Union soviétique et l'Égypte (défenseurs), en 1957.

qu'ils ajoutent dans leur étude de 1988, les États-Unis sont les provocateurs une seule fois et les défenseurs, deux fois.

Pour étayer leur critique de recherches précédentes, théoriques et empiriques, qu'ils dénoncent à raison comme étant apolitiques, peu historiques et simplistes, George et Smoke ont volontairement limité leurs cas à des exemples où les États-Unis se considèrent comme les défenseurs.[79] En effet, ils affirment explicitement que la théorie et la stratégie de la dissuasion, telles qu'elles se sont développées aux États-Unis, étaient faussées par le contexte de la Guerre froide.[80] Comme ils critiquent d'autres chercheurs n'ayant tenu aucun compte du fait que la dissùasion, telle que les États-Unis la pratiquaient, découlait de l'expérience américaine au fil de l'histoire, George et Smoke seraient parmi les premiers à avoir reconnu le besoin d'étudier la façon dont d'autres États pratiquent la dissuasion et le rôle qu'y joue chaque fois l'expérience nationale.[81]

Les préjugés politiques influent autant sur la codification des cas que sur leur identification. Organski et Kugler codifient tous leurs cas de confrontation Est-Ouest, conformément à l'interprétation classique de ces événements pendant la Guerre froide. Ainsi, ils se montrent surpris et irrités que le Vietnam du Nord ait «provoqué les États-Unis à tout bout de champ».[82] Selon Huth et Russett, la politique américaine en 1964 et 1965 s'est résumée à tenter, en vain, d'empêcher les Nord-Vietnamiens d'attaquer le Sud; c'est là une interprétation que les principaux spécialistes de ce conflit contredisent dans leurs analyses.[83]

---

[79] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.58-83 et 88-97.

[80] *Ibid.*, p.553.

[81] *Ibid.*, pp.553-556.

[82] Organski et Kugler, *The War Ledger*, pp.165 et 167.

[83] George Kahin, *Intervention: How America Became Involved in Vietnam*, Knopf, New York, 1986; Larry Berman, *Planning a Tragedy: The Americanization of the War in Vietnam*, Norton, New York, 1982; David Halberstam, *The Making of a Quagmire: America and Vietnam During the Kennedy Era*, (édition révisée), Knopf, New York, 1988.

George et Smoke ne partagent carrément pas les opinions sur les façons dont la Guerre froide aurait influé sur l'évolution de la théorie de la dissuasion. C'est d'ailleurs en partie à cause de cela qu'ils ont entrepris leur étude. Cependant, leurs travaux étant antérieurs à 1974, ils n'ont pu faire autrement que se fier à des sources secondaires occidentales concernant l'Union soviétique et la Chine. La plupart de ces études ont été réalisées dans les années 1950 et 1960 et beaucoup d'entre elles, au plus fort de la Guerre froide. Dans la mesure où ils se sont fiés à leurs sources secondaires, George et Smoke n'ont pu empêcher que leur codification soit marquée par les préjugés politiques inhérents à ces analyses de l'URSS et de la Chine. Malgré tout, leur analyse n'est que peu empreinte des préjugés de la Guerre froide, en partie parce qu'ils restaient critiques vis-à-vis des interprétations ethnocentrées. À l'époque, par exemple, ils ont fait valoir que les décideurs américains, dans leur effort pour user de la dissuasion au nom de Taïwan, confondaient endiguement et libération, exacerbaient les tensions et ouvraient la porte à des crises dangereuses.[84] Avec ce que l'on sait maintenant, des informations publiées par les deux parties dans certains cas, il serait intéressant pour eux et précieux pour nous tous que George et Smoke reprennent l'analyse de certaines de leurs crises les plus controversées.

Les interprétations périmées de quelques cas n'altèrent pas l'utilité de l'étude de ces deux auteurs. Elle reste un effort sans précédent visant à établir un cadre approprié pour l'analyse de la dissuasion et elle a innové en axant ses calculs sur le provocateur. Par conséquent, même les cas dont l'interprétation est discutable contribuent doublement et durablement à la théorie, car ils décrivent un éventail de stratégies différentes dont se servent les instigateurs pour provoquer ou pour contourner une stratégie dissuasive, et ils

[84] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, p.6. Ils ont aussi attiré l'attention sur le fait que l'on ne peut considérer le blocus de Berlin par les Soviétiques en 1948 comme un simple effort dont l'objet était d'accroître l'influence de Moscou, voire comme un acte visant clairement ou exclusivement à modifier le statu quo territorial en faveur de l'URSS. À partir des données limitées qui existaient à l'époque, ils ont ensuite essayé de prouver que la réaction de l'URSS face à la politique occidentale à l'égard de l'Allemagne de l'Ouest était de nature «défensive», pp.111-113.

identifient nombre des conditions associées à leur choix. Ils illustrent aussi le rôle indépendant et important que l'évolution des situations joue dans les choix stratégiques tant du défenseur que du provocateur. Ce faisant, ils démontrent de manière convaincante que les analystes de la dissuasion doivent élargir leurs horizons politiques et conceptuels.

PROGRAMME DE RECHERCHE VISANT À METTRE À L'ÉPREUVE LA THÉORIE DE LA DISSUASION

Notre critique des principales études empiriques portant sur la dissuasion nous a permis de cerner trois domaines problématiques sur lesquels il faudrait revenir plus en détail dans des travaux ultérieurs. Il y a d'abord le parti-pris inhérent à toutes les séries de données relatives à la dissuasion, et les contraintes que celui-ci suppose relativement à la formulation et à l'expérimentation des hypothèses; puis, le manque de pertinence des définitions actuelles concernant les notions de réussite et d'échec de la dissuasion, et la nécessité qui en découle de mettre au point une définition utilisable, dérivée des postulats de la théorie de la dissuasion; et enfin, la nécessité d'analyser, tant de façon théorique qu'empirique, le lien entre la dissuasion immédiate et la dissuasion générale. Nous envisagerons également l'utilité et les mérites relatifs d'études de cas et d'analyses quantitatives de la dissuasion.

Nous abordons ces questions dans le contexte d'un programme de recherche élargi. Ce dernier englobe les études sur les succès et les échecs de la dissuasion immédiate, la dissuasion générale et sur ses relations avec la dissuasion immédiate et, d'une façon plus générale, le rôle de la dissuasion dans les relations entre adversaires. Ce dernier aspect du problème n'a été, jusqu'à présent, qu'effleuré par les chercheurs. Exception faite des travaux de George et de Smoke, les études partent du principe que le critère à utiliser pour mesurer l'efficacité de la dissuasion, c'est sa capacité d'empêcher la guerre. Nul doute qu'il s'agit bien là d'un des objectifs fondamentaux de la dissuasion, mais ce n'est pas le seul; certains théoriciens prétendent qu'une dissuasion réussie peut favoriser le règlement des conflits en

persuadant le provocateur qu'il ne pourra pas atteindre ses visées premières en faisant usage de la force.[85] Les détracteurs de la dissuasion soutiennent, au contraire, que c'est plutôt l'inverse qui risque de se produire; c'est-à-dire que la dissuasion va enfermer les adversaires dans certains types de réactions belliqueuses et les amener à craindre la matérialisation de leurs pires craintes les uns à l'égard des autres.[86] Nous reviendrons sur cette controverse.

LA DISSUASION IMMÉDIATE

Étant donné les problèmes que posent la sélection et la classification des cas, il est impossible de savoir combien de fois la dissuasion réussit, surtout vu l'immensité de l'univers, qui empêche de constituer un échantillon représentatif de cas où il y a dissuasion générale ou dissuasion immédiate. Par ailleurs, sans données valables et fiables quant aux calculs de l'instigateur virtuel, la classification de l'issue des différents cas de dissuasion sera inévitablement très subjective. Dans le cas de l'analyse de la dissuasion générale, cet obstacle est insurmontable, même si l'on dispose de bonnes informations.

Même si ces difficultés pouvaient être contournées, on peut se demander à quoi servirait vraiment de connaître le taux de réussite de la dissuasion. D'une façon générale, les défenseurs ne contractent d'engagement clair et ne manifestent leur détermination que s'ils craignent une provocation. Dans le cas où les défenseurs ont évalué

---

[85] Dans *Deterrence in American Foreign Policy*, p.5, George et Smoke font valoir que, si la dissuasion réussit, l'événement risque d'inciter encore davantage le provocateur brimé à revenir à la charge plus tard. En ce sens, il vaut mieux voir dans la dissuasion, même quand elle réussit, une stratégie dont l'objet est de donner aux adversaires le temps et un motif d'en arriver à une entente. Voir aussi Alexander L. George, *Presidential Decisionmaking in Foreign Policy: Making Better Use of Information and Advice*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1980, p.254.

[86] Dans «Beyond Deterrence», pp.36-40, Lebow et Stein discutent de cet aspect de la dissuasion; dans «Conventional vs. Nuclear Deterrence: Are the Lessons Transferable?», *Journal of Social Issues* 43, n° 4, 1987, aux pages 171 à 191, Lebow montre comment la dissuasion générale a nui aux relations soviéto-américaines.

correctement la situation, les études empiriques risquent de ne montrer qu'une faible corrélation, voire une corrélation négative, entre l'exercice de la dissuasion immédiate et le degré de retenue manifesté par les adversaires. Il ne faudrait pas en conclure pour autant que la dissuasion est inefficace, mais plutôt qu'il est très difficile de prévoir quand l'une ou l'autre partie est sur le point de recourir à la force. Un taux de réussite, ne serait-ce que de 20 p. 100, pourrait être significatif. Pour évaluer l'efficacité de la dissuasion, il faut connaître le contexte dans lequel cette stratégie est mise en oeuvre et comparer l'issue de situations menaçantes où l'on a eu recours à la dissuasion, et d'autres où on ne l'a pas fait.

L'utilisation de critères quantitatifs (nombre de réussites par opposition au nombre d'échecs) pour essayer d'évaluer l'efficacité de la dissuasion risque de ne pas donner de résultats probants. Au lieu de se demander combien de fois la dissuasion a réussi, il faudrait plutôt se poser la question de savoir *comment*, *quand* et *pourquoi* elle réussit. Voilà une question qui se prête davantage à la recherche empirique et qui, en outre, est plus susceptible de déboucher sur des conclusions utiles en matière de théorie et de politiques. En comprenant les conditions et les processus reliés aux succès et aux échecs de la dissuasion immédiate et de la dissuasion générale, nous en apprendrons davantage sur l'importance relative de la structure et du processus de cette stratégie, ainsi que sur l'influence que peuvent avoir, sur le comportement des adversaires en présence, des variables telles que l'équilibre militaire, les menaces et la réputation des parties en matière de négociation.

Notre analyse des principales études empiriques nous a permis de constater que les définitions actuelles sur les notions de succès ou d'échec de la dissuasion n'étaient pas satisfaisantes, parce qu'elles ne découlent pas de la théorie. Pour être acceptable, une définition de la dissuasion doit prendre en considération les différences entre dissuasion immédiate et dissuasion générale, entre dissuasion et contrainte et, enfin, l'issue de la dissuasion et d'un épisode au cours duquel on a eu recours à cette stratégie.

Une bonne définition de la dissuasion doit d'abord établir la distinction entre dissuasion immédiate et dissuasion générale.[87] Elle doit aussi tracer la frontière entre dissuasion et contrainte. La dissuasion a pour objectif d'empêcher un protagoniste de faire quelque chose qu'il n'a pas encore fait. La contrainte vise à obliger ce même protagoniste à faire quelque chose qu'il ne ferait pas autrement, ou à l'empêcher de faire quelque chose qu'il est déjà en train de faire.

Il arrive que les deux stratégies soient difficiles à distinguer l'une de l'autre. Le problème est d'autant plus aigu dans le cas de la dissuasion en temps de guerre, où dissuasion et contrainte peuvent se confondre. Pendant la guerre de 1973 au Moyen-Orient, quand Israël n'a pas respecté le cessez-le-feu négocié entre Moscou et Washington, l'Union soviétique a menacé d'envoyer des troupes en Égypte. On peut dire de la menace soviétique qu'elle était dissuasive, puisqu'elle visait à empêcher Israël d'isoler la Troisième Armée égyptienne sur la rive occidentale du Canal de Suez. Mais dans le sens le plus direct, on peut dire que la décision de Moscou était contraignante, puisqu'elle visait à forcer Israël à suspendre son offensive militaire.

La stratégie de l'URSS pourrait être assimilée à une forme de «contrainte élargie», vu qu'elle ne s'adressait pas directement à Israël, mais aux États-Unis. Les dirigeants soviétiques voulaient que leurs homologues américains obligent Israël à mettre un terme à son action militaire. Les États-Unis avaient déjà demandé à Israël de cesser son offensive; la réaction du gouvernement américain face à la menace soviétique a été de mettre ses forces en état d'alerte nucléaire. Les forces stratégiques et conventionnelles américaines ont été mises en alerte (*Defense Condition III*), et le lendemain matin, Kissinger a envoyé à Brejnev une note lui précisant que le déploiement de forces soviétiques au Moyen-Orient risquait d'avoir des conséquences

[87] Comme nous l'avons signalé plus tôt, il y a dissuasion générale quand un adversaire compte sur l'équilibre existant des forces pour dissuader l'autre d'envisager sérieusement une attaque militaire, à cause des conséquences graves qui en résulteraient. Dans le cas de la dissuasion immédiate, les paramètres sont plus rigoureux : le défenseur doit définir un comportement particulier comme étant inacceptable, puis communiquer ce point de vue à son adversaire, avant que la provocation se produise.

dangereuses. Kissinger et les autres membres du Conseil national de sécurité qui ont participé au processus décisionnel en l'occurrence ont considéré leurs actions comme dissuasives; ils essayaient d'empêcher l'URSS de faire un geste qu'elle n'avait pas encore fait. À Moscou, les dirigeants soviétiques ont estimé que l'alerte américaine constituait une escalade irresponsable, étant donné qu'ils avaient envisagé leur propre action comme défensive et dissuasive.[88]

En 1940-1941, les États-Unis ont voulu essayer d'empêcher le Japon d'attaquer les Antilles néerlandaises orientales; cette tentative illustre une autre facette du problème que pose la distinction entre dissuasion et contrainte, d'une part, et entre ces deux stratégies et les autres formes de diplomatie coercitive, d'autre part. Après l'incursion japonaise en Indochine, les États-Unis ont commencé à appliquer des sanctions économiques contre Tokyo, en imposant d'abord un embargo sur la vente de ferraille et de carburant pour avions en juillet 1940. Les pressions économiques contre le Japon ont atteint leur apogée en juillet 1941, avec l'embargo sur les ventes de pétrole et le gel de tous les avoirs japonais.[89] La Grande-Bretagne et les Pays-Bas n'ont pas tardé à emboîter le pas aux États-Unis, et le Japon a craint un moment d'être complètement privé de produits pétroliers. Sans jamais faire expressément référence au concept, les documents de l'époque soulignent que les dirigeants américains assimilaient leurs actions à des gestes de dissuasion; ils espéraient ainsi convaincre le Japon de renoncer à poursuivre son expansion en Asie du Sud-Est. Les dirigeants japonais ont été surpris, et ils ont vu dans les actions américaines une manifestation de l'hostilité persistante des États-Unis à leur égard. La stratégie américaine a persuadé les dirigeants japonais qu'ils n'avaient d'autre choix que d'attaquer les États-Unis.[90]

[88] Voir Lebow et Stein, *Who Is the Enemy?*, chapitre 9.

[89] Tout d'abord, seules la ferraille de qualité supérieure a été assujettie à l'embargo, mais après que le Japon eut donné son ultimatum final à l'Indochine, un embargo général fut imposé, le 26 septembre 1940.

[90] Paul W. Schroeder, *The Axis Alliance and Japanese-American Relations 1941*, Cornell University Press, Ithaca, 1958; Irvine H. Anderson, Jr., *The Standard-Vacuum Oil Company and United States East Asian Policy, 1933-41*, Princeton University Press, Princeton, 1975; James William Morley (sous la dir. de), *The Fateful Choice: Japan's Advance into Southeast Asia, 1939-1941*, Columbia University Press, New York, 1980; Michael A. Barnhart, *Japan Prepares for Total War*, Cornell University Press, Ithaca, 1987; Waldo Heinrichs, *Threshold of War: Franklin D. Roosevelt and American Entry into World War II*, Oxford University Press, New York, 1988.

Les sanctions américaines ont été qualifiées à la fois de dissuasives et de contraignantes.[91] Dans le cadre de la dissuasion, toutefois, les menaces ne sont mises à exécution que si le geste proscrit est effectivement commis, et quand elles le sont, c'est l'échec de la dissuasion.[92] En imposant des sanctions *avant* que le Japon attaque l'une des colonies d'Asie du Sud-est, les États-Unis ne pratiquaient pas la dissuasion. On ne peut pas non plus parler officiellement de contrainte, étant donné que les Américains n'exigeaient pas expressément du Japon qu'il cessât ce qu'il faisait déjà, bien que certains membres du gouvernement Roosevelt espéraient pouvoir encourager Tokyo à revenir sur son intention de conquérir la Chine.

Il n'existe pas de méthode élégante pour aborder les problèmes posés par ces différents cas. Nous avons choisi de reconnaître que la dissuasion et la contrainte en temps de guerre constituent des cas spéciaux, qui méritent d'être étudiés séparément. Ils diffèrent de la dissuasion en temps de paix à plusieurs égards importants, qui ont une influence déterminante sur l'application de la stratégie et sur son issue.[93] Lorsque la dissuasion et la contrainte sont exercées simultanément, il se pose un autre problème; en pareil cas, il faudrait en fait, pour les fins de l'analyse, étudier ces situations séparément. Dans la mesure où l'analyse de la dissuasion dans ces circonstances va être «contaminée» par l'exercice de la contrainte, des cas complexes comme ceux-ci doivent faire l'objet d'une analyse distincte.

Troisième difficulté conceptuelle, la désignation du provocateur et du défenseur. La théorie de la dissuasion présente une relation en énonçant deux rôles différents : l'un des acteurs est le provocateur, et l'autre, le défenseur. Mais dans la pratique, la démarcation entre les deux est souvent floue. Il n'est pas rare que chacune des deux parties

[91] Russett, «Pearl Harbor: Deterrence Theory and Decision Theory», et George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.90-91 et 507-508. Dans *The Limits of Coercive Diplomacy*, p.245, George, Hall et Simons qualifient les sanctions de contraignantes.

[92] Schelling, *Arms and Influence*, pp.2-6.

[93] Dans *Between Peace and War*, Lebow parle de certaines des différences existant entre la dissuasion et la contrainte en temps de guerre et de paix.

se considère comme étant le «dissuadeur», et perçoive son adversaire comme le provocateur. La crise des missiles survenue à Cuba constitue un bel exemple de confusion entre les rôles des deux parties. Pour le gouvernement Kennedy (et pour les chercheurs occidentaux qui ont écrit au sujet de la crise), il ne faisait aucun doute que les États-Unis étaient les défenseurs, et les Soviétiques, les provocateurs. Les premiers essayaient de dissuader les seconds de déployer des armes offensives à Cuba. Mais les responsables soviétiques affirment qu'ils voulaient déployer des armes à Cuba notamment pour dissuader les États-Unis d'envahir Cuba ou d'exploiter leur supériorité stratégique afin d'intimider l'URSS.[94]

Comme nous l'avons vu, les crises des détroits de Taïwan nous fournissent un autre exemple de ce phénomène. Dans ce genre de face-à-face, les parties en présence rappellent les personnages du roman de Lawrence Durrell, *Le quatuor d'Alexandrie*. Chacun a une vision différente, parfois opposée à celle des autres et tout aussi valable, de la réalité sociale que tous contribuent ensemble à créer. Interpréter cette réalité à travers le seul prisme de l'un ou l'autre des protagonistes, c'est par définition adopter un point de vue partial. Ce raisonnement s'applique aussi à l'analyse de la dissuasion. Dire que les crises des détroits de Taïwan étaient des cas d'application de la dissuasion, c'est adopter une vision du monde modelée sur celle de Washington. Considérer que les Américains pratiquaient la politique de la contrainte, c'est accepter le diagnostic de la Chine. En pratique, pour comprendre les motivations des protagonistes, la genèse de leurs politiques et leurs réactions aux menaces, les analystes doivent absolument prendre en compte à la fois la perspective du provocateur et celle du défenseur.

Définir un cas d'application de la dissuasion

On parle de dissuasion immédiate quand il y a *remise en question d'un engagement*. Si un pays commet l'action déclarée interdite aux termes de l'engagement, la dissuasion a échoué. S'il s'abstient, même

[94] Lebow, «Provocative Deterrence», et Lebow et Stein, *Who Is the Enemy?*, chapitre 3.

s'il y a un certain «sondage» de l'engagement, on estime qu'elle a réussi. La dissuasion fonctionne lorsque le provocateur décide de ne pas commettre l'action interdite parce qu'il juge, compte tenu des efforts déployés par le défenseur pour étayer son engagement, que le jeu n'en vaudrait pas la chandelle. Cette définition étant directement inspirée des postulats les plus fondamentaux de la théorie de la dissuasion, elle constitue un bon test d'efficacité de la dissuasion immédiate. De l'aveu général, elle impose un lourd fardeau aux chercheurs, obligés de se renseigner sur les délibérations des dirigeants au pouvoir dans le pays qualifié de provocateur potentiel et sur leurs décisions.

Pour établir le Tableau II, nous sommes partis du principe fondamental voulant qu'il ne peut y avoir mise en pratique de la dissuasion s'il n'y a pas d'abord remise en question d'un engagement préalable. Nous avons classé les différents cas d'application de la dissuasion en fonction de la façon dont les instigateurs et les défenseurs envisageaient l'existence et la portée des engagements pris par ces derniers. Le tableau propose six exemples, dont trois n'entrent pas dans notre champ d'étude, étant donné qu'il n'y eu ni engagement préalable, ni tentative de dissuasion.

Dans la première catégorie d'exemples de mise en application de la dissuasion, l'instigateur ne reconnaît pas l'engagement du défenseur. Nous ne retenons ici que les cas où celui-ci a effectivement contracté un engagement et essayé d'en faire part à l'instigateur. Les deux autres catégories sont des exemples classiques, inspirés des théories de la dissuasion; dans ces deux cas, l'instigateur reconnaît l'engagement du défenseur. Le provocateur peut décider de ne rien tenter s'il estime l'engagement suffisamment crédible et convaincant, ou passer à l'acte si les dirigeants du pays doutent de la capacité ou de la détermination du défenseur, ou encore, s'ils jugent l'inaction plus coûteuse que l'action.

Certes, notre définition peut à l'occasion poser certaines difficultés d'application, dans la mesure où les notions d'engagement ou de provocation risquent d'être ambiguës. Ainsi, nous ne tiendrons pas

TABLEAU II
ÉLÉMENTS DE DÉFINITION D'UN CAS DE DISSUASION IMMÉDIATE

L'instigateur estime que le défenseur a pris un certain engagement	Le défenseur estime avoir pris un certain engagement	Exemples	Classification
Non	Non	É.-U. et Corée (1950) Hongrie (1956)	Hors du champ d'application de la dissuasion
Non	Oui (mais inexact)	*É.-U. et Afghanistan (1978)	Hors du champ d'application de la dissuasion
Non	Oui	**É.-U. et Cuba (1962)	Exemple d'application de la dissuasion (1)
Oui	Oui	É.-U. et Berlin (1961)	Exemple d'application de la dissuasion (2)
Oui (mais il doute de la détermination ou des moyens du défenseur)	Oui	R.-U., France et Tchécoslovaquie (1938)	Exemple d'application de la dissuasion (3)
Oui	Non	Les É.-U. craignent une intervention de la RPC au Vietnam	Hors du champ d'application de la dissuasion

*Le gouvernement Carter a commis l'erreur de croire à un engagement, a posteriori.
**Khrouchtchev s'est trompé sur l'existence et l'intensité de la détermination des États-Unis à empêcher son pays d'installer des missiles à Cuba.

compte des cas d'application de la dissuasion où l'existence d'un engagement préalable paraît douteuse. Les menaces vagues et voilées proférées par le gouvernement du Royaume-Uni à l'endroit de l'Indonésie au cours de l'été 1964 constituent à cet égard un bon exemple. À l'époque, les journaux britanniques et américains ont rapporté qu'aux dires d'«un représentant anonyme du gouvernement», toute nouvelle agression en Malaysia entraînerait des représailles britanniques contre les bases aériennes et navales

indonésiennes. La menace britannique — si menace il y a eu — ne précisait pas si Londres cherchait à décourager de nouvelles attaques contre le territoire même de la Malaisie ou à forcer Sukarno à suspendre les mini-opérations de guérilla au Brunei, dans le Sabah et le Sarawak, dans l'île de Bornéo.[95]

L'ambiguïté des engagements peut également tenir à la chronologie. Pour qu'on puisse parler de dissuasion, il faut que l'engagement ait été pris *avant* l'exécution du geste prohibé. Nous avons rejeté quelques-uns des exemples retenus par d'autres chercheurs, dont l'invasion de la Corée du Sud par la Corée du Nord en juin 1950 et le blocus de Berlin en 1948, l'engagement ayant dans ces deux cas été contracté après la provocation. Mais il n'est pas toujours facile, en particulier lorsque l'action interdite a été commise progressivement, de savoir si cette exigence d'ordre chronologique faisant partie intégrante de la définition de la dissuasion a été respectée ou non. Les fameux «avertissements de septembre» lancés par Kennedy à l'Union soviétique pour l'empêcher de déployer des armes offensives à Cuba illustrent cette difficulté. C'est vers la fin du printemps 1962 que Khrouchtchev a décidé d'expédier des missiles, soit au moins dix semaines avant les mises en garde du président américain. Mais lorsque Kennedy a parlé, les missiles soviétiques ne faisaient qu'arriver à Cuba, et c'est six semaines après seulement qu'ils sont devenus opérationnels.[96] La crise des missiles est-elle un exemple de dissuasion immédiate ? Détracteurs ou partisans, les deux camps ont de bons arguments à l'appui de leur position.[97]

---

[95] Harold James et Dennis Shiel Small, *The Undeclared War: The Story of the Indonesian Confrontation*, L. Cooper, Londres, 1971; Henry Shockley, *The Reluctant Raj: Britain's Security Role in Malaysia, 1940-1970*, thèse de doctorat, American University, School of International Service, 1973; J.A.C. Mackie, *Konfrontasi: The Indonesia-Malaysia Dispute, 1963-1966*, Oxford University Press, Londres, 1974.

[96] Graham Allison, *Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*, Little, Brown, Boston, 1971, pp.230-234; Raymond L. Garthoff, *Reflections on the Cuban Missile Crisis*, Brookings, Washington, 1987, pp.6-7; Lebow et Stein, *Who Is the Enemy?*, chapitre 4, où ils citent des sources soviétiques. Dans *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.463-464, George et Smoke pensent qu'une des raisons pour lesquelles Khrouchtchev a sans doute passé outre aux avertissements de Kennedy est que celui-ci les a formulés seulement après que le dirigeant soviétique se fut engagé à déployer les missiles.

[97] Lebow et Stein discutent de ce point en détail dans *Who Is the Enemy?*, chapitre 4.

Les menaces peuvent, elles aussi, donner lieu à des ambiguïtés. Dans leur discussion sur les stratégies de remise en question de la dissuasion, George et Smoke définissent différents niveaux de provocation, qui vont du simple «sondage» à la contestation ouverte d'un engagement. Toutes ces formes de remise en question peuvent raisonnablement être assimilées à des provocations, bien qu'il soit important, comme nous le verrons plus tard, si l'on ne dispose pas de renseignements solides quant aux intentions d'un instigateur, de ne pas confondre les provocations destinées à tester ou à clarifier l'engagement du défenseur avec celles visant à fouler la dissuasion aux pieds. George et Smoke font par ailleurs observer que les provocateurs peuvent essayer de faire échouer la dissuasion en cherchant à «contourner» un engagement. Ils citent en exemple la provocation lancée par l'Union soviétique à Berlin, en 1958; l'URSS a déclenché une petite attaque indirecte contre les positions occidentales à Berlin, dans l'espoir d'émousser l'engagement des Alliés sans pour autant provoquer une crise grave.[98] On ne peut pas toujours dire avec certitude s'il y a eu ou non provocation, puisqu'il existe une gradation des provocations, gradation dont les chercheurs doivent tenir compte.

RECONNAÎTRE LES SUCCÈS ET LES ÉCHECS DE LA DISSUASION

Nous partons de l'hypothèse que la dissuasion a pour objectif immédiat de décourager une initiative donnée. Dans le contexte des relations internationales, la dissuasion consiste principalement à empêcher le recours à la force.[99] La théorie stipule par conséquent qu'un État doit soigneusement définir le comportement jugé

[98] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.400-403, 417 et 418, 428 et 429, 439. Dans «Calculation, Miscalculation and Conventional Deterrence I: The View from Cairo», Stein explique comment Sadate a essayé de contourner la stratégie israélienne de dissuasion.

[99] Comme nous l'avons signalé plus haut, nous incluons aussi dans nos cas les situations où l'on a pratiqué la dissuasion pour empêcher des déploiements militaires menaçants. À titre d'exemples, citons le cas où le président Kennedy a tenté de dissuader l'URSS de déployer des armes offensives à Cuba, et ceux où Israël a cherché à dissuader ses voisins arabes de mettre des forces en place à proximité de ses frontières.

inacceptable, qu'il doit faire connaître son intention de punir les contrevenants (ou de les empêcher d'atteindre leurs objectifs), qu'il doit avoir les moyens de le faire et qu'il doit se montrer déterminé à mettre sa menace à exécution.[100] Ces conditions étant réunies, on peut véritablement parler d'échec de la dissuasion si un pays se livre malgré tout au comportement prohibé.

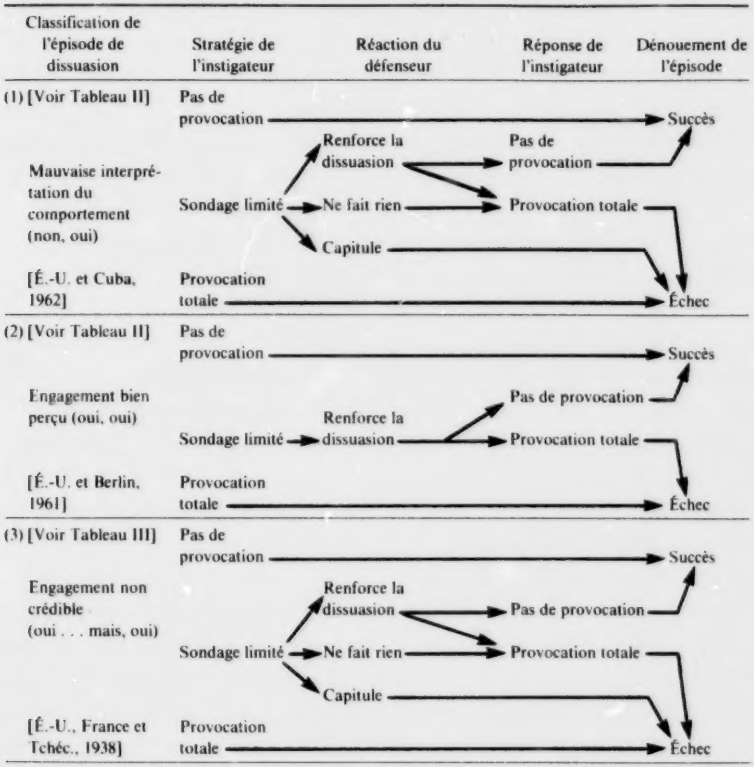
Comme le montre le Tableau III, la dissuasion peut échouer pour trois grandes catégories de raisons. Premièrement, elle peut échouer parce que l'instigateur doute que le défenseur soit véritablement résolu à risquer la guerre pour faire valoir son engagement. Hitler a donné un exemple devenu célèbre en supputant que la Grande-Bretagne et la France n'étaient pas vraiment prêtes à défendre la Tchécoslovaquie. La dissuasion peut par ailleurs échouer si l'instigateur met en doute la capacité de l'adversaire à défendre son engagement ou à infliger des représailles suffisamment coûteuses pour décourager l'agression. C'est ainsi qu'en 1961, le Portugal n'a pas pu empêcher l'Inde d'attaquer Goa. Il a eu beau tout faire pour renforcer sa garnison dans cette ville, il ne s'est pas rendu plus crédible pour autant; en fait, c'est même l'inverse qui s'est produit : les forces ont capitulé sans tirer un seul coup de feu quand l'armée indienne a franchi la frontière.[101]

Enfin, la dissuasion peut échouer même si l'instigateur n'a aucun doute sur le défenseur, qu'il sait résolu et capable de faire honneur à son engagement ou de riposter en cas de provocation. Les dirigeants au pouvoir dans le pays instigateur peuvent estimer l'inaction plus coûteuse que la provocation. En 1973, par exemple, Sadate a pensé

[100] Pour lire une analyse sur le concept de dissuasion et sur les conditions nécessaires pour qu'il réussisse, voir William W. Kaufmann, *The Requirements of Deterrence*; Henry A. Kissinger, *The Necessity of Choice*, Harper, New York, 1960, pp.40-41; Bernard Brodie, «The Anatomy of Deterrence»; Morton A. Kaplan, «The Calculus of Deterrence», *World Politics* 11, octobre 1958, pp.20-44; Thomas W. Milburn, «What Constitutes Effective Deterrence?», *Journal of Conflict Resolution*, 3 juin 1959, pp.138-146; George Quester, *Deterrence Before Hiroshima: The Airpower Background to Modern Strategy*, Wiley, New York, 1966; Thomas Schelling, *Arms and Influence*.

[101] Neville Maxwell, *India's China War*, Doubleday, New York, 1972, pp.236-242.

TABLEAU III
ISSUE DES ÉPISODES DE DISSUASION



pouvoir tirer d'une guerre avec Israël quelques succès militaires limités et d'importantes victoires politiques, alors qu'en acceptant le *statu quo*, il craignait de saper les fondements de son autorité politique au pays.[102] L'instigateur peut aussi croire pouvoir tirer parti d'une provocation, même si le défenseur est militairement beaucoup plus puissant que lui. À preuve, l'exemple des Américains qui n'ont pas réussi à faire cesser les attaques iraniennes contre la navigation

[102] Stein, «Calculation, Miscalculation and Conventional Deterrence I: The View from Cairo».

dans le Golfe persique. En menaçant l'Iran d'attaquer les pétroliers à titre de représailles, les Américains ont en fait obtenu l'effet inverse à celui qu'ils recherchaient : Téhéran a pensé qu'en «jouant» la victime du «Grand Satan», elle tirerait un certain nombre d'avantages politiques sur le plan national.[103] Cet exemple (et bien d'autres comme lui) montre que les menaces militaires, même crédibles et convaincantes, ne suffisent pas à dissuader les instigateurs potentiels si elles ne les empêchent pas d'atteindre certains objectifs importants.[104]

Il existe deux autres catégories d'échecs de la dissuasion : les échecs dus aux erreurs d'application de la stratégie, et ceux qui ont pour cause les lacunes de la théorie. Quand la dissuasion échoue parce qu'un défenseur a commis une erreur dans la mise en oeuvre de la stratégie ou qu'il a manqué de détermination ou de moyens militaires suffisants, on parle d'erreurs liées à la stratégie, et non à la théorie. Si la dissuasion échoue alors même que la détermination du défenseur n'est pas remise en doute et que les moyens existants sont suffisants, c'est à la fois dans la théorie et dans la stratégie de la dissuasion qu'il faut chercher la faille.

Pour différencier les échecs dus à la stratégie de ceux qui sont attribuables à la théorie, il nous faut examiner l'idée que se font les instigateurs sur les moyens et la détermination des défenseurs. Un pays donné peut décider de lancer une provocation parce que ses dirigeants se seront trompés sur la détermination ou les moyens de leur adversaire. En 1967, par exemple, avant de se décider à

[103] Janice Gross Stein, «The Wrong Strategy in the Right Place: The United States in the Gulf», *International Security* 13, hiver 1988-1989, pp.142-167; Thomas L. McNaugher, «Walking Tightropes in the Gulf», document rédigé pour la Brookings Institution, novembre 1988, p.13. McNaugher écrit ce qui suit : «En faisant circuler les navires sous pavillon américain, on n'a fait qu'empirer les choses. Les éléments radicaux en Iran ont alors pu redonner de la vigueur à la poussée révolutionnaire qui s'essouflait (peut-être pour isoler et affaiblir ainsi les dirigeants plus pragmatiques), car ils avaient dès lors un motif pour livrer bataille au Grand Satan.»

[104] Autres exemples : la provocation française face à la Grande-Bretagne, à Fashoda en 1898, et la provocation russe de 1903-1904 au sujet de la position japonaise à l'égard de la Corée. Lebow décrit les deux cas dans *Between Peace and War*, pp.70-80.

provoquer Israël, Nasser s'est fondé en partie sur le postulat (démenti par la suite des événements) que son pays pourrait défaire les forces armées israéliennes, même si Israël attaquait en premier.[105] Si l'Allemagne a décidé en 1914 d'appuyer l'ultimatum lancé par l'Autriche à la Serbie, c'est parce qu'elle a mal jugé la détermination de l'URSS — qui n'était pas censée intervenir — *et* qu'elle avait une trop haute opinion de la puissance militaire soviétique.[106] La théorie de la dissuasion peut certes s'accommoder des erreurs de jugement relatives à la détermination ou aux moyens de l'adversaire, quand lesdites erreurs sont dues à des informations erronées ou à un manque de certitude,[107] mais les erreurs d'appréciation qui reposent sur des hypothèses en complète contradiction avec les données existantes infirment le plus important postulat de la théorie de la dissuasion, à savoir que les dirigeants agissent plus ou moins en fonction de normes rationnelles. Dans les deux cas cités précédemment, l'échec de la dissuasion était dû à la fois à une erreur de stratégie *et* à une faille de la théorie.

Face à des situations où il y a grave méprise, les chercheurs doivent veiller à ne pas utiliser deux poids et deux mesures. La dissuasion peut fonctionner parce que les provocateurs surestiment largement les moyens ou la détermination du défenseur, tout comme elle risque d'échouer s'ils les sous-estiment. Quand le succès de la dissuasion est dû en apparence à l'irrationalité des provocateurs, certains tenants de la stratégie y voient la preuve de l'efficacité de la tactique; d'après eux, une politique de dissuasion qui amène l'adversaire à surestimer la détermination ou les moyens du défenseur est une politique réussie. Mais quand la dissuasion échoue parce que les provocateurs se

[105] Stein, dans «Deterrence and Miscalculated Escalation», et Lebow, dans «Deterrence Failure Reconsidered», pp.206-209, examinent les erreurs de calcul de Nasser et comment il a mal évalué les capacités militaires d'Israël.

[106] Lebow, *Between Peace and War*, chapitre 5.

[107] La théorie de la dissuasion exige que l'on dispose d'estimations suffisamment précises sur la détermination et les capacités du provocateur, mais elle tolère les petites déviations par rapport aux normes rationnelles de calcul. Voir Robert Jervis, «Rational Deterrence: Theory and Evidence».

rendent coupables de sous-estimation, les analystes affirment que le manque de rationalité du provocateur empêche de faire de ce cas un test probant de l'efficacité de la théorie.[108]

Quand ils étudient les cas où la dissuasion a réussi, les analystes doivent envisager trois thèses différentes pour expliquer qu'il n'y ait pas eu de provocation. Si un engagement donné n'est pas remis en question, c'est peut-être parce que l'adversaire contre lequel on a fait jouer la dissuasion n'avait, de toute façon, jamais eu l'intention de contester. Dans ce cas, la question de la dissuasion immédiate ne se pose pas. Mais on peut parler de succès de la dissuasion générale si ce sont les moyens militaires du défenseur et sa détermination reconnue sur la scène internationale qui ont convaincu les dirigeants de ne pas envisager vraiment de le provoquer.

Quand un instigateur décide de renoncer à la provocation ou de mettre fin à une expérience de «sondage», ses motifs n'ont peut-être rien à voir avec la dissuasion. Vers la fin de 1971, Sadate a sérieusement envisagé de lancer une offensive militaire limitée contre les forces israéliennes dans le Sinaï. Quand la guerre entre l'Inde et le Pakistan a éclaté, le président égyptien a abandonné son projet, estimant que l'Union soviétique serait trop absorbée par ses obligations envers l'Inde.[109] On ne peut pas parler ici de succès de la

[108] Voir, par exemple, Achen et Snidal, «Rational Deterrence Theory and Comparative Case Studies». Ce manque de logique met en lumière un problème fondamental en ce qui concerne la théorie de la dissuasion. On suppose en effet que les intervenants agissent rationnellement, mais la stratégie de la dissuasion repose parfois sur l'irrationalité, qui se manifeste sous la forme de menaces suicidaires de la part du défenseur et sous celle d'estimations proportionnellement gonflées de la part du provocateur au sujet de la détermination de son adversaire. Dans son étude classique de la dissuasion (*Arms and Influence*, passim), Thomas Schelling encourage les décideurs à trouver des moyens novateurs pour amener les adversaires des États-Unis à mal évaluer ou à surévaluer la détermination américaine. La contradiction entre une théorie rationnelle et une stratégie irrationnelle est on ne peut plus évidente dans la dissuasion nucléaire, mais elle existe certes ailleurs aussi. Les décideurs et les analystes se sont longuement interrogés sur la façon de donner de la crédibilité à l'engagement intrinsèquement irrationnel pris par les États-Unis de défendre l'Europe avec des armes nucléaires.

[109] Stein, «Calculation, Miscalculation and Conventional Deterrence I: The View from Cairo».

dissuasion. Il reste que des exemples de ce genre sont intéressants du point de vue théorique et méritent d'être étudiés, car ils montrent que le recours à la force est assujetti à toute une série de facteurs contraignants qui ne sont pas directement reliés à la dissuasion et dont certains, ne l'oublions pas, peuvent être manipulés par des intervenants extérieurs.

La dissuasion immédiate réussit quand les efforts qu'un pays déploie pour étayer son engagement et rendre la menace de résistance ou de représailles d'autant plus convaincante ou crédible amènent le provocateur éventuel à renoncer à sa contestation ou à suspendre un «sondage». En fait, le défenseur doit amener les dirigeants du pays qualifié de «provocateur éventuel» à revoir leurs calculs, au point de les persuader que, peu importent les avantages qu'ils comptent tirer d'une remise en cause d'un engagement donné, ceux-ci seront très probablement annulés par les pertes qu'entraîneront la résistance ou les représailles du défenseur.

Pour reconnaître un cas où la dissuasion immédiate a réussi, il faut absolument disposer de preuves sur les intentions du provocateur éventuel et sur les calculs qu'il aura faits par la suite. Ces deux éléments ne peuvent être déduits de menaces proférées antérieurement ni d'hypothèses *a priori* portant sur les objectifs de l'instigateur en matière de politique étrangère, car on risquerait alors de commettre de graves erreurs dans la classification des différents cas d'application de la dissuasion, ou de faire un raisonnement tautologique.

Il ne sera probablement pas possible d'obtenir des informations sur les intentions et les calculs des adversaires pour *tous* les épisodes dont on pense qu'ils constituent des succès de la dissuasion. Dans les cas où l'on disposera de preuves valables, il sera généralement plus facile de se renseigner sur les pays provocateurs dont le régime politique est relativement ouvert et sur ceux où des révolutions ou d'autres bouleversements spectaculaires à l'échelle du gouvernement ou des politiques auront conduit à une ouverture des archives ou permis d'étaler au grand jour les «malversations» du régime précédent et de

ses politiques. Les gouvernements étant généralement plus «sensibles» aux retombées des décisions récentes qu'aux événements vieux de plusieurs décennies, il est probable qu'on aura davantage d'informations sur les exemples plus anciens d'application de la dissuasion que sur les épisodes contemporains. Pareils préjugés relatifs aux données existantes influent inévitablement sur la sélection des exemples, et comme leurs conséquences théoriques et pratiques sont loin d'être claires, elles ne sont ni évidentes, ni faciles à corriger dans le contexte de l'analyse.

Un deuxième parti pris possible, peut-être plus important encore que le premier, concerne les cas d'application de la dissuasion que les chercheurs vont qualifier de succès potentiels. La dissuasion peut fonctionner à deux stades différents de l'affrontement. Si le défenseur, soupçonnant une provocation, recourt en temps voulu à la dissuasion et décourage ainsi l'adversaire de passer à l'acte, la crise est évitée. Mais s'il tarde à étayer son engagement ou si les dirigeants du pays provocateur doutent de la détermination du défenseur et ne changent d'opinion que *pendant* la crise, on débouche sur un affrontement ouvert, et ce sont des exemples de ce genre que l'on est beaucoup plus susceptible de trouver dans n'importe quelle liste de cas. D'ailleurs, ce sont les *seuls* types d'exemples que Huth et Russett ont retenus, bien qu'ils prétendent avoir dressé une liste exhaustive de tous les cas où il y aurait eu dissuasion élargie entre 1900 et 1980.

Prouver le succès d'un cas d'application de la dissuasion est une entreprise exigeante du point de vue des données à rassembler, et les partis pris dont nous avons fait état quant à la sélection des cas sont graves. C'est peut-être la combinaison de ces deux éléments qui complique l'analyse quantitative des succès de la dissuasion, dans la mesure où il devient difficile de trouver suffisamment de cas valables et probants d'application de la dissuasion immédiate. Des études préliminaires montrent toutefois que l'on peut trouver quelques cas «déterminants».[110] En utilisant ces exemples comme fondements, il

[110] Pour lire une étude sur des expériences «critiques», voir les conclusions de la présente étude.

devient possible de formuler et de tester un certain nombre d'hypothèses sur les conditions d'application et les stratégies propres aux cas où il y a eu réussite de la dissuasion immédiate.

EXPLIQUER LES SUCCÈS ET LES ÉCHECS DE LA DISSUASION

Nous voudrions maintenant analyser la dissuasion immédiate à partir d'une série de variables indépendantes, ainsi que les rapports entre ces variables et l'issue du recours à la dissuasion. Notre variable dépendante est le dénouement du cas d'application de la dissuasion immédiate. Nous ne retiendrons que deux issues possibles : le succès ou l'échec. Cependant, nous avons avancé que tous les cas d'application de la dissuasion n'étaient pas comparables; l'engagement du défenseur est parfois clair et net, parfois ambigu. Dans notre analyse, nous laisserons de côté les cas où il y a le moindre doute raisonnable au sujet d'un engagement donné ou de toute autre composante essentielle de la dissuasion. Cette élimination va, bien entendu, réduire le nombre total d'exemples à étudier et elle contribue par ailleurs à augmenter le nombre d'épisodes où la dissuasion a réussi; si l'on en croit la théorie, c'est quand les engagements et les menaces sont sans ambiguïté aucune que la dissuasion a le plus de chances de réussir.

Pour expliquer l'issue des différents cas d'application de la dissuasion, nous allons examiner quatre groupes de variables indépendantes, dont seul le premier est inspiré de la théorie de la dissuasion. Les trois autres sont extérieurs, et ils contredisent la théorie de la dissuasion.

1) Clarté, force et crédibilité de l'engagement

Selon la théorie de la dissuasion, le principal facteur déterminant l'issue d'un cas où il y a recours à la dissuasion est la crédibilité de l'engagement, laquelle conditionne la nature de la provocation : les engagements manquant de crédibilité sont le plus souvent ceux qui vont donner lieu à des provocations directes et ouvertes, tandis que les engagements ambigus risquent davantage d'inciter les provocateurs à

faire des sondages pour tester la détermination du défenseur.[111] George et Smoke ont trouvé un certain nombre d'exemples de cette corrélation.[112]

La place accordée à cette notion de crédibilité dans la théorie de la dissuasion tient à l'hypothèse capitale sur laquelle ladite théorie est fondée, à savoir, l'opportunisme des provocateurs. Les tenants de cette notion soutiennent en effet que les adversaires cherchent un moyen de marquer des points et qu'ils saisissent toutes les occasions qui leur sont données de le faire. Par conséquent, le meilleur moyen de contenir les adversaires consiste, pour les défenseurs, à adopter des positions claires et nettes, et à faire comprendre à l'opposant qu'ils ont les moyens de lui faire subir des pertes intolérables.

La crédibilité comporte trois éléments : la clarté de l'engagement, sa force (soit la capacité du défenseur d'infliger au provocateur des dommages inacceptables) et la mesure où le défenseur semble prêt à défendre son engagement en cas de provocation. La clarté est l'élément le plus facile à évaluer. Si le défenseur a défini le comportement interdit de façon suffisamment précise et l'a communiqué directement ou indirectement aux provocateurs potentiels, on peut parler, aux fins de la mise à l'épreuve de la dissuasion, d'un engagement clairement énoncé.[113]

[111] Stephen Maxwell, «Rationality in Deterrence», *Adelphi Papers*, n° 50, International Institute for Strategic Studies, Londres, 1968, p.18; dans *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.80 et 551, George et Smoke critiquent les premiers théoriciens de la dissuasion, qui ont traité la crédibilité des engagements comme s'il s'agissait d'une question facile à trancher. En réalité, de dire George et Smoke, les engagements n'ont pas tous la même portée ni la même intensité, et cette variation influe sur le choix de stratégies dont le provocateur dispose.

[112] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, passim; John Mearsheimer, dans *Conventional Deterrence*, Cornell University Press, Ithaca, 1983, formule une prédiction différente au sujet des provocations. Il soutient que les États modernes ont fortement tendance à rechercher des victoires décisives et, par conséquent, à mettre à l'épreuve les engagements, même ceux qui sont crédibles, en déclenchant des attaques d'envergure contre les pays les ayant pris.

[113] Dans *Between Peace and War*, pp.82-97, Lebow passe ces éléments en revue et la façon dont les premiers théoriciens de la dissuasion les ont analysés.

Dans toutes les théories de la dissuasion, la puissance du défenseur constitue un élément vital de sa crédibilité. La plupart de ces théories suppose que, si l'engagement est clair et sans équivoque, c'est l'équilibre militaire relatif qui va déterminer l'issue du cas où il y a application de la dissuasion.[114] Mais l'analyse des répercussions de la puissance militaire d'un pays n'est pas simple, pas plus d'ailleurs que celle des moyens de jauger cette même puissance. Les évaluations grossières que l'on peut faire des moyens militaires d'un pays n'en disent pas long sur sa capacité de défendre un engagement donné.[115]

Huth et Russett abordent ce problème en distinguant entre l'équilibre militaire global, d'une part, et l'équilibre local et les moyens immédiatement mobilisables, d'autre part.[116] Mais ces indicateurs ne sont toujours pas satisfaisants, dans la mesure où ils ne nous apprennent rien sur l'idée que se fait l'instigateur au sujet des moyens militaires utilisables dont dispose le défenseur, ni sur l'évolution de l'équilibre militaire. Or, les études de cas montrent qu'il s'agit là des deux facteurs les plus pertinents dans le contexte de la dissuasion.[117]

Si l'on en croit les auteurs des théories classiques de la dissuasion, les provocateurs potentiels se fondent, pour évaluer la détermination d'un défenseur, sur la réputation de ce dernier quant au respect de ses engagements passés. Thomas Schelling, sans doute le plus éminent théoricien de la dissuasion, a parlé d'interdépendance des engagements; que le défenseur omette une seule fois de respecter l'un ou l'autre de ses engagements, et les adversaires auront tendance à

[114] Dina A. Zinnes, Robert C. North, et Howard E. Koch Jr., «Capability, Threat, and the Outbreak of War», dans James Rosenau (sous l. dir. de), *International Politics and Foreign Policy: A Reader in Research and Theory*, Free Press, New York, 1969, pp.469-482; Ze'ev Maoz, «Resolve, Capabilities, and the Outcomes of Interstate Disputes, 1816-1976», *Journal of Conflict Resolution* 27, juin 1983, pp.195-229.

[115] Dans «Windows of Opportunity», pp.182-186, Lebow parle des difficultés qu'il y a à mesurer les capacités militaires et il évoque les conséquences de cette réalité pour la théorie de la dissuasion.

[116] Huth et Russett, «Deterrence Failure and Crisis Escalation», pp.33-34.

[117] Lebow, *Between Peace and War*; Jervis, Lebow et Stein, *Psychology and Deterrence*; Lebow et Stein, «Beyond Deterrence».

douter de sa détermination par la suite. «Nous disons aux Soviétiques que nous devons riposter dans tel ou tel cas, car si nous ne le faisons pas, ils ne nous croiront pas plus tard quand nous le leur répéterons.»[118]

Certains détracteurs qualifient d'apolitique une telle position à l'égard de la stratégie. George et Smoke soutiennent que les engagements doivent être l'expression d'intérêts vitaux. Sinon, il est peu probable que les adversaires y ajoutent foi et ce, quels que soient les efforts déployés par les défenseurs pour se rendre plus crédibles. La recherche de crédibilité ne saurait se substituer à des intérêts nationaux fondamentaux.[119] Même Schelling a présumé qu'il pouvait exister des intérêts à ce point importants que d'autres gouvernements ne douteront jamais de la détermination d'un État à les défendre, que ce dernier en ait ou non manifesté l'intention.[120] Robert Jervis parle dans ce cas d'«intérêts intrinsèques», qu'il distingue des intérêts ou engagements stratégiques, pour lesquels l'évaluation de la crédibilité peut dépendre des efforts déployés par le défenseur pour prouver sa détermination.[121] Huth et Russett soulignent, eux aussi, l'importance des intérêts quand il s'agit de conférer une certaine crédibilité à la dissuasion élargie.[122]

Les théoriciens de la dissuasion ne précisent pas quelle doit être l'ampleur des moyens militaires de l'État provoqué, ni le degré de fermeté dont il doit avoir fait preuve dans la défense de ses engagements passés pour rendre ses engagements actuels crédibles. De la même façon, ils n'examinent pas comme ils le devraient la

---

[118] Schelling, *Arms and Influence*, pp.194 et 374.

[119] George et Smoke, *Deterrence in American Foreign Policy*, pp.550-561; Maxwell, *Rationality in Deterrence*, p.18.

[120] Schelling, *Arms and Influence*, p.52.

[121] Robert Jervis, «Deterrence Theory Revisited», *World Politics* 31, janvier 1979, pp.289-324. Cette distinction a été faite pour la première fois par Glenn Snyder et Paul Diesing, dans *Conflict Among Nations*, Princeton University Press, Princeton, 1977, pp.183-184. Pour en savoir plus sur la manière dont les intérêts, plutôt que la réputation de négociateur d'un pays, peuvent conférer de la crédibilité aux engagements, voir Patrick M. Morgan, «Saving Face for the Sake of Deterrence», et Lebow, «Conclusions», dans Jervis, Lebow et Stein, *Psychology and Deterrence*, pp.125-152 et 203-232.

[122] Huth et Russett, «What Makes Deterrence Work?», p.516.

question de savoir lequel des deux facteurs suivants influence le plus l'opinion des provocateurs potentiels sur la crédibilité d'un engagement : les antécédents du pays défenseur en matière de négociation, ou ses intérêts nationaux. William Kaufmann et Thomas Schelling, les deux théoriciens qui ont fait de la crédibilité l'analyse la plus exhaustive et la plus fouillée, soulignent le caractère fondamentalement subjectif de cette notion. Ils ne proposent aucun critère indépendant pour évaluer la crédibilité et ils n'essaient jamais de décrire de façon systématique le raisonnement que tiennent les provocateurs éventuels pour analyser les engagements du défenseur. Ils se concentrent sur les techniques qu'un défenseur peut utiliser, pour reprendre les termes de Kaufmann, en vue de «donner une apparence de crédibilité» à ses engagements. Ce n'est pas avec des analyses de ce genre que l'on va pouvoir élaborer des méthodes rigoureuses pour mettre la théorie de la dissuasion à l'épreuve.[123]

Schelling, Kaufmann et d'autres théoriciens de la dissuasion n'ont donc pas réussi à élaborer des critères indépendants pour évaluer la crédibilité, et ils n'ont pas non plus analysé les variations possibles de cette dernière. Ces «omissions» ont incité les analystes moins subtils à se fonder sur le comportement du provocateur pour juger de la crédibilité du défenseur. Si un engagement donné n'est pas remis en cause, les analystes en déduisent que les autres pays ont dû l'estimer crédible. Dans l'hypothèse d'une remise en cause, ils supposent que l'engagement n'était pas assez crédible, et ils se demandent ce qui a bien pu poussé l'instigateur à douter de la crédibilité du défenseur.[124] Voilà un raisonnement que l'on peut qualifier de tautologique.

---

[123] Kaufmann, *Requirements of Deterrence*, p.7.

[124] Dans «The Cuban Missile Crisis: Reading the Lessons Correctly», *Political Science Quarterly* 98, automne 1983, aux pages 431 à 458, Richard Ned Lebow examine ce problème dans le contexte de la crise des missiles. Dans «Deterrence Failures: A Second Look», *International Security* 11 (4), mars 1987, pp.96-124, John Orme fait un raisonnement tautologique dans son analyse de divers cas où la dissuasion a échoué; il cherche en effet à attribuer les échecs à une piètre application de la stratégie de la dissuasion par les défenseurs plutôt qu'à l'échec de la théorie de la dissuasion elle-même. Seweryn Bialer, *The Soviet Paradox: External Expansion, Internal Decline*, Knopf, New York, 1986, p.362, compte parmi les nombreux auteurs qui font valoir l'hypothèse inverse dans le contexte des relations soviéto-américaines, en affirmant que la dissuasion nucléaire a empêché un affrontement militaire direct entre les deux superpuissances.

Pour essayer de mettre au point un meilleur instrument de mesure, les auteurs d'une étude précédente ont quantifié la crédibilité à partir des estimations de l'analyste, de tierces parties ayant vécu à la même époque et d'historiens étant venus après.[125] Ils se sont servis de ces trois sources pour établir dans quelle mesure le défenseur répondait aux multiples conditions de crédibilité énoncées dans la théorie de la dissuasion. Bien qu'en partie subjectifs, ces jugements sont néanmoins indépendants de l'issue du cas où il y a eu recours à la dissuasion, et ils sont propres aux engagements en question. Nous proposons ici de reprendre la même méthode et nous prions un groupe représentatif d'historiens et d'experts en relations internationales d'examiner nos jugements. Nous éliminerons les cas pour lesquels cet examen donnera lieu à une controverse non résolue relativement à la crédibilité de certains engagements.

2) Opportunisme ou nécessité

On peut affirmer que la dissuasion est une théorie de l'«opportunisme». Or, notre analyse empirique des échecs de la dissuasion indique qu'il pourrait y avoir une autre explication du recours à la force, fondée sur ce que nous appellerons la théorie de la «nécessité». Les preuves tirées de ces différents cas montrent que des vulnérabilités stratégiques et des exigences politiques internes peuvent contraindre un État à employer la force. En désespoir de cause, un dirigeant peut décider de recourir à la force, même s'il est en position d'infériorité sur le plan militaire et même s'il n'a aucune raison de douter de la détermination de l'adversaire. Dans ces circonstances, la stratégie de la dissuasion peut s'avérer contre-indiquée, voire dangereuse. Le pays «dissuadé» peut se sentir d'autant plus obligé d'agir, l'inaction peut lui paraître intolérablement coûteuse, et l'on risque en fin de compte de produire l'effet inverse de celui que l'on recherchait, en poussant

[125] Lebow, *Between Peace and War*.

précisément les dirigeants à faire ce qu'on voulait les empêcher de faire.[126]

La dissuasion peut aussi échouer parce que les dirigeants déforment la réalité pour la conformer à leurs désirs. Se sentant soumis à une certaine pression et ne voyant pas d'autre issue acceptable que de contester l'engagement de leur adversaire, les décideurs risquent parfois ne pas agir conformément aux normes de la rationalité instrumentale. Au fur et à mesure qu'ils sont portés à penser que leurs objectifs sont réalisables, ils sont amenés à faire des erreurs «intentionnelles», qui peuvent être graves et repérables. Dans ces circonstances, ils sont particulièrement susceptibles de déformer l'ampleur d'une menace et de rester sourds aux mises en garde de ceux qui leur disent que leurs politiques risquent de tourner au désastre. Ils peuvent se convaincre, même s'ils auraient de bonnes raisons de croire le contraire, qu'ils sont tout à fait capables de remettre en question un important engagement sans pour autant provoquer de guerre. Conscients de ne pas pouvoir faire marche arrière une fois qu'ils sont engagés, ils attendent de leurs adversaires qu'ils s'adaptent. Les décideurs peuvent aussi vouloir se rassurer en pensant que, si la crise dérape et dégénère en conflit, ils ont de bonnes chances de sortir vainqueurs, sans y laisser trop de plumes.[127]

Dans la plupart des relations conflictuelles, les dirigeants n'usent de provocations militaires que dans des circonstances exceptionnelles. Nos exemples montrent que c'est lorsqu'ils souffrent d'importantes faiblesses politiques et stratégiques et qu'ils sont persuadés que le recours à la force constitue pour eux le seul moyen de réagir aux pressions auxquelles ils sont soumis que les dirigeants sont le plus susceptibles de lancer un défi militaire. Dans ce cas, ils peuvent

---

[126] Lebow, *Between Peace and War*; Jervis, Lebow et Stein, *Psychology and Deterrence*; Stein, «The Right Strategy in the Wrong Place: The United States in the Gulf»; et «Beyond Deterrence», de Lebow et Stein présente des études de cas et une analyse de leurs conséquences théoriques pour la dissuasion. Dans *Who Is the Enemy?*, Lebow et Stein examinent des genres semblables de processus dans le contexte des relations soviéto-américaines.

[127] *Ibid.*

décider de provoquer l'adversaire en remettant en question l'un ou l'autre de ses engagements, même s'ils n'ont aucune raison valable d'espérer un succès. Ils peuvent se convaincre, même sans preuves objectives à l'appui, qu'ils ont des chances de réussir.[128] Quand ils ne se sentent pas poussés par des nécessités politiques et stratégiques, les dirigeants sont beaucoup moins enclins à remettre en question un engagement donné, même s'ils pensent en avoir l'occasion.[129]

La double matrice qui apparaît au Tableau IV résume quelques-unes des principales différences entre la théorie classique de la dissuasion et notre analyse des échecs de la dissuasion; ces différences sont expliquées par les éléments politiques et psychologiques de notre critique de la dissuasion.[130]

L'analyse empirique de certains cas d'application de la dissuasion donne à penser qu'il est certainement simpliste de vouloir tracer une ligne de démarcation tranchée entre l'opportunisme et la nécessité

---

[128] Dans *Extended Deterrence*, pp.200-201, Paul Huth conteste cette idée. Il n'a pas trouvé grand-chose en faveur du genre de penchant motivé qui, selon nous, contribue beaucoup à l'échec de la dissuasion. Mais Huth n'a pas cherché à savoir quelle était l'intensité des motifs du provocateur. Presque la moitié de ses cas sont en fait des sondages par lesquels l'instigateur évaluait la situation, tout en se tenant prêt à faire marche arrière s'il se heurtait à une résistance sérieuse. Ce n'est pas là un paramètre valide de mesure de l'intensité, mais on pourrait certes en déduire que, dans ces cas, aucun sentiment d'urgence profond n'animait les provocateurs. Ce n'est pas là le type d'affrontements au cours desquels un penchant motivé risque d'aboutir à des souhaits irréalistes. Nous avons posé l'hypothèse que des souhaits semblables sont beaucoup plus probables quand les dirigeants se sentent obligés de provoquer leur adversaire parce qu'ils font face à des problèmes nationaux et stratégiques épineux. Une étude fondée sur des données valides, qui viserait à mesurer directement les motifs et l'intensité d'une provocation envisagée, mettrait peut-être en lumière des arguments en faveur de l'importance des penchants motivés et des souhaits irréalistes que ceux-ci font souvent naître.

[129] Lebow, «Windows of Opportunity: Do States Jump Through Them?».

[130] Le troisième volet de cette critique, à savoir les difficultés pratiques qu'il y a à mettre la doctrine de la dissuasion en pratique, concerne principalement la dissuasion en tant que stratégie. Cependant, dans la mesure où elle révèle l'omniprésence d'obstacles graves à la mise en oeuvre de la doctrine, ce volet donne à penser que la théorie de la dissuasion n'éclaire pas bien quiconque veut formuler une stratégie. Voir Lebow et Stein, «Beyond Deterrence».

TABLEAU IV

MATRICE DE LA DISSUASION

OCCASION

(l'engagement de l'adversaire est fragile)

Motif Extrême hostilité en permanence	PAS D'OCCASION	OCCASION
	pas de provocation	provocation

MATRICE DE LEBOW-STEIN

OCCASION

(l'engagement de l'adversaire est fragile)

Motif Besoins exprimés par rapport à des valeurs stratégiques et nationales	PAS D'OCCASION	OCCASION
Besoin peu intense ↑	pas de provocation	pas de provocation
↓ Besoin intense	possible à probable	très probable

quand il s'agit de déterminer les raisons qui peuvent pousser un provocateur à lancer un défi militaire. Dans un grand nombre de cas, si ne n'est la majorité, la provocation relève à la fois de ces deux motifs. Ainsi, la plupart des analystes s'entendent pour dire que l'attaque lancée en 1980 par l'Iraq contre l'Iran s'expliquait par une série de motifs complexes.[131] L'Iraq a voulu profiter de l'agitation interne qui régnait à ce moment-là en Iran (de toute évidence, il y avait là une occasion à saisir), mais il a également craint que l'ayatollah Ruhollah Khomeini essaie d'exporter la révolution iranienne pour renverser le régime de Bagdad. Toutefois, dans la plupart des exemples que nous avons envisagés ici, la provocation tend à relever soit de l'opportunisme (une occasion à saisir), soit de la nécessité. Aux fins de notre analyse, nous classerons les différents épisodes d'application de la dissuasion en fonction de ces deux catégories, en nous fondant dans chaque cas sur l'avis de spécialistes, ainsi que sur des documents ou des faits indépendants prouvant l'existence de tensions politiques internes et de faiblesses stratégiques.

La théorie classique de la dissuasion s'est presque exclusivement concentrée sur le comportement des défenseurs.[132] À une importante exception près, soit le cas de George et de Smoke, les analystes de la dissuasion n'ont généralement pas fait grand cas des intérêts, des calculs et des attentes des instigateurs, ou alors, ils ont supposé que tous ces éléments pouvaient facilement être déduits à partir des engagements et du comportement des défenseurs. À notre avis, pour analyser la dissuasion comme il se doit, c'est du point de vue de l'instigateur qu'il faut se placer; c'est quand des dirigeants décident de remettre en question une position adoptée par l'un de leurs adversaires que l'on peut parler de dissuasion. Notre analyse empirique des échecs de la dissuasion immédiate montre que les dirigeants en question tendent à prendre cette décision en fonction de

[131] Mark A. Heller, *The Iran-Iraq War: Implications for Third Parties*, Cahier n° 23 du Jaffee Center for Strategic Studies et Harvard University Center for International Affairs, Tel Aviv et Cambridge, 1984; Charles Tripp, «Iraq — Ambitions Checked», *Survival* 28, novembre-décembre 1986, pp.495-508.

[132] William W. Kaufmann, *The Requirements of Deterrence*, pp.6-8; Henry Kissinger, *The Necessity for Choice*; Thomas Schelling, *Arms and Influence*.

leurs propres problèmes et besoins; de temps en temps seulement, les intérêts et le comportement du défenseur jouent un rôle marginal dans les calculs de l'instigateur. C'est pourquoi il est capital de se pencher sur le processus décisionnel et les calculs des instigateurs. Il faut se demander ce qui pousse ces derniers à envisager tout d'abord une remise en question de certains engagements, puis à persévérer ou, au contraire, à faire marche arrière. Dans quelle mesure sont-ils influencés par les politiques des défenseurs (si tant est qu'ils le soient) ?

En nous plaçant de ce point de vue, nous faisons un ensemble de propositions qui vont orienter notre recherche sur la dissuasion immédiate, la plus importante d'entre elles concernant les motifs de l'instigateur et la vigueur de sa détermination à agir :

1. Les instigateurs agissent par nécessité, par opportunisme, ou sous l'impulsion des deux à la fois. Or, c'est quand ils agissent essentiellement par opportunisme que la dissuasion a le plus de chances de réussir. Par contre, il y aura davantage de risques d'échec lorsque les instigateurs seront mus par des besoins, qu'ils assimileront à des intérêts d'État ou à des intérêts politiques vitaux. Dans la pratique, les provocateurs agissent le plus souvent à la fois par opportunisme et par nécessité, le dosage de ces deux motifs variant selon les cas.

2. Dans le contexte de la dissuasion, il existe un lien direct entre le degré de la provocation et le degré de risque que les instigateurs sont prêts à accepter. La dissuasion aura le plus de chances de fonctionner quand l'instigateur envisagera la provocation comme un simple test ou sondage, qu'il sera disposé à reculer en cas de résistance sérieuse et qu'il mènera son action de façon à limiter les dégâts en cas de retraite forcée. Les choses se compliquent au fur et à mesure que le provocateur est prêt à prendre de plus en plus de risques. C'est quand l'instigateur se prive de toute issue et rend l'hypothèse de la retraite prohibitive ou politiquement impossible que la dissuasion risque le plus d'échouer.

3. Les motifs de la provocation dépendent de l'intensité de cette dernière, et vice-versa. Quand les provocateurs agissent principalement par nécessité, ils sont plus susceptibles de se montrer

férocement déterminés. C'est alors que la dissuasion risque le moins de fonctionner. Quand les provocations prennent la forme de «sondages» opportunistes, la dissuasion a les meilleures chances de réussir.

4. L'«auto-dissuasion» est souvent plus efficace que la dissuasion imposée de l'extérieur. Notre recherche nous a permis de constater que, lorsque des chefs d'État envisagent la question des coûts, ils pensent plutôt aux pertes nationales qu'aux pertes externes, comme ils sont plus conscients de leurs propres limites que des atouts de leurs adversaires. C'est pourquoi un État est davantage susceptible de renoncer à la provocation à cause de ses propres limites et des coûts leur étant inhérents qu'à cause de coûts imposés de l'extérieur. Parallèlement, les stratégies de dissuasion les plus susceptibles de réussir sont celles qui ont pour effet de faire paraître plus considérables les pertes qu'une provocation éventuelle entraînerait; c'est dans cette mesure qu'elles contribuent à l'«auto-dissuasion».

La dissuasion est un processus interactif. Ainsi, le défenseur peut influer sur les calculs et le comportement de l'instigateur, et certains types de stratégies auront plus d'influence que d'autres sur les provocateurs potentiels. Dans le même ordre d'idées, nous proposons deux autres hypothèses sur la dissuasion en nous plaçant du point de vue du défenseur :

5. C'est quand elle est appliquée suffisamment tôt que la dissuasion a le plus de chances de réussir, avant qu'un adversaire ne soit trop engagé dans sa provocation. Une fois que les dirigeants sont engagés, le prix politique et psychologique d'un retrait augmente considérablement. Nos études de cas ont révélé que les dirigeants ayant contracté des engagements sont moins sensibles aux avertissements qu'on leur fait et aux preuves qu'on leur soumet pour leur montrer que leurs politiques risquent de mal tourner.

6. Dans la mesure où l'auto-dissuasion est plus efficace que les menaces extérieures, la meilleure stratégie de dissuasion consiste à «manipuler» les coûts internes et à les faire ressortir aux yeux des dirigeants du pays adversaire. C'est dans cette mesure que la

réussite de la dissuasion dépend peut-être de la perméabilité du provocateur éventuel et de ses alliances avec les influences extérieures.

3) Dissuasion et apaisement

Les stratégies d'apaisement sont élaborées en fonction d'un ensemble d'hypothèses différentes. Comme dans le cas de la dissuasion, elles présupposent un climat d'hostilité permanent, mais elles en attribuent l'origine au sentiment aigu de vulnérabilité qu'éprouvent les adversaires. Alors que la dissuasion essaie de décourager le recours à la force en persuadant les adversaires que leur geste serait trop coûteux, la stratégie d'apaisement vise, quant à elle, à enlever à ceux-ci les raisons qu'ils pourraient avoir d'user de la force. Au sens le plus large du terme, l'apaisement a pour but de combattre l'hostilité en essayant de lutter contre la peur, les malentendus et l'insécurité, autant d'éléments qui, à notre avis, sont très souvent la cause de l'escalade débouchant sur la guerre. Dans la stratégie de l'apaisement, les défenseurs doivent essayer de communiquer leurs intentions bienveillantes et faire savoir à leur opposant qu'ils aimeraient trouver d'autres moyens d'aborder les questions litigieuses.[133]

Comme pour la dissuasion, on peut distinguer deux catégories de stratégies d'apaisement : l'apaisement immédiat et l'apaisement général. L'apaisement général a pour objectif d'amener l'adversaire à

[133] Conceptuellement parlant, les stratégies d'apaisement se distinguent de la coopération et de la négociation. Les adversaires peuvent coopérer à bien des égards en matière de sécurité, même quand ils considèrent improbable le recours à la force. Voir Alexander L. George, Philip J. Farley, et Alexander Dallin (sous la dir. de), *U.S.-Soviet Security Cooperation: Achievements, Failures, Lessons*, Oxford University Press, New York, 1988. Le mot «négociation» désigne habituellement un échange de propositions que les parties font pour en arriver à des accords mutuellement satisfaisants, dans un contexte d'interdépendance. Une stratégie d'apaisement est plutôt une démarche préalable à la négociation (pré-négociation), car elle vise à faire de la négociation une option évidente et attrayante; on y recourt pendant le processus précédant la négociation plutôt qu'à la table des négociations même. Voir Janice Gross Stein (sous la dir. de), *Getting to the Table: The Processes of International Prenegotiation*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1989.

réviser ses calculs quant aux avantages relatifs du recours à la force par opposition à d'autres possibilités. Il s'agit de modifier l'orientation d'un conflit et d'encourager l'adversaire à restructurer et à revoir les données d'un problème en concevant des solutions de rechange, autres que le recours à la force. Comme dans le cas de la dissuasion immédiate, l'apaisement immédiat a pour b'e d'empêcher un adversaire de contester un engagement donné. Il vise à tempérer l'hostilité de l'adversaire, à réduire les pressions intérieures qui poussent le gouvernement à agir, à circonscrire les mécanismes régissant le dilemme de sécurité à l'étranger, et à diminuer l'éventualité d'une erreur de calcul.

Nous avons cerné cinq stratégies d'apaisement possibles, que nous nous proposons d'étudier ici. Toutes ont des objectifs de portée différente.[134] La plus ambitieuse d'entre elles vise à modifier l'orientation du conflit et à créer des solutions de rechange à l'emploi de la force. Récemment, une stratégie visant à amorcer un processus de coopération réciproque, soit la stratégie du «un prêté pour un rendu», a énormément retenu l'attention.[135] Une stratégie de concessions réciproques peut servir à amorcer une communication tacite ou explicite entre des adversaires et à les amener à signaler leur volonté d'éviter le recours à la force et de négocier. Pour pallier un certain nombre des graves lacunes de la stratégie d'un prêté pour un rendu, les dirigeants peuvent aussi essayer de sortir du conflit traditionnel en appliquant des méthodes moins conventionnelles axées sur des concessions unilatérales et irrévocables. On veut ce faisant essayer de transmettre un message qui soit crédible et faire comprendre que les dirigeants veulent aborder les points litigieux et

[134] Lebow et Stein, «Beyond Deterrence», pp.41-63, et Janice Gross Stein, «Deterrence and Reassurance», décrivent ces stratégies en détail.

[135] Robert Axelrod, *The Evolution of Conflict*, Basic Books, New York, 1984; Robert O. Keohane, «Reciprocity in International Relations», *International Organization* 40, hiver 1986, pp.1-28; Deborah W. Larson, «Crisis Prevention and the Austrian State Treaty», *International Organization* 41, hiver 1987, pp.27-60, et «The Psychology of Reciprocity in International Relations», dans Janice Gross Stein (sous la dir. de), «International Negotiation: A Multidisciplinary Perspective», *Negotiation Journal* 4, juillet 1988, pp.281-301.

trouver des solutions de rechange au recours à la force. Nous assimilons les stratégies de ce genre à de l'apaisement général.

Quand les dirigeants prévoient une remise en question délibérée d'un engagement donné ou une provocation résultant d'un mauvais calcul, ils peuvent commencer par des stratégies d'apaisement immédiat pour compenser quelques-unes des faiblesses évidentes de la dissuasion. Ils peuvent s'efforcer de faire preuve d'autodiscipline et éviter d'exacerber les pressions et les contraintes auxquelles est soumis un adversaire risquant d'opter pour la force en raison du coût de l'inaction. Ils veulent ainsi enlever à leur adversaire quelques-unes des raisons qu'il pourrait avoir d'intervenir. Pour limiter l'éventualité d'une provocation résultant d'une erreur de calcul, les dirigeants peuvent aussi mettre au point un «code de concurrence» officieux pour réglementer leur conflit et signaler les limites de leurs intentions. Dans le cadre d'une stratégie étroitement reliée à la précédente, les dirigeants peuvent essayer de mettre en place des régimes officiels ou officieux spécialement conçus pour accroître la confiance de part et d'autre et atténuer l'incertitude. Des «régimes de sécurité limités» peuvent réduire l'éventualité d'une guerre déclenchée par suite d'une erreur de calcul. S'ils en ont le temps, les dirigeants peuvent également mettre à l'essai des stratégies d'apaisement général.

Celles-ci ne peuvent être ni mutuellement exclusives, ni logiquement exhaustives. Elles peuvent être employées séparément ou parallèlement à la dissuasion.[136] Comme celles de la dissuasion, les stratégies d'apaisement sont difficiles à mettre en oeuvre. Elles aussi se heurtent à des obstacles d'ordre stratégique, politique et psychologique. Il y a tout lieu de croire, par exemple, que les obstacles empêchant les intervenants de bien se comprendre peuvent faire échec

[136] Dans *The Limits of Coercive Diplomacy* pp.1-35, George, Hall et Simons ont été les premiers à examiner les rapports mutuels existants entre la stratégie de la dissuasion et celle de la gratification ou de la récompense. Thomas W. Milburn, «The Concept of Deterrence: Some Logical and Psychological Considerations», *Journal of Social Issues* 17, nº 3, 1961, pp.3-11, et Thomas W. Millburn et Daniel J. Christie, «Rewarding in International Relations», *Political Psychology* 10, décembre 1989, pp.625-646.

à l'apaisement aussi bien qu'à la dissuasion. L'un des objectifs de notre recherche consiste précisément à cerner ces obstacles, ainsi que les conditions d'une application réussie d'une stratégie d'apaisement.

Il est probable que les motifs de l'adversaire vont jouer un rôle important quand il s'agira d'évaluer l'efficacité des stratégies d'apaisement. Si un adversaire est principalement motivé par des besoins politiques internes ou par une faiblesse stratégique, il se peut que l'apaisement soit plus indiqué que la dissuasion. Si les motifs de l'adversaire sont confus, la stratégie d'apaisement risque d'être plus efficace si elle est appliquée parallèlement à celle de la dissuasion. Dans l'hypothèse où l'adversaire agit principalement par opportunisme, l'apaisement risque d'échouer et de favoriser la provocation qu'il était censé prévenir.

Il est extrêmement difficile de déterminer la part relative de la nécessité et de l'opportunisme dans les facteurs qui motivent l'adversaire dans ses choix stratégiques. Dans la plupart des cas, on retrouvera probablement une combinaison des deux éléments, à des degrés divers. Il est pourtant essentiel de connaître cette répartition, car elle détermine le dosage à respecter entre la stratégie de la dissuasion et celle de l'apaisement, ainsi que l'enchaînement des stratégies en question.[137] Nous n'en savons pas encore assez sur l'interaction entre les stratégies de la dissuasion et de l'apaisement, appliquées dans des ordres différents, dans des conditions différentes.

Analysons maintenant l'incidence de l'apaisement dans le contexte de la dissuasion. À cette fin, nous nous proposons de choisir quelques cas d'application de la dissuasion immédiate où une ou plusieurs stratégies d'apaisement ont également été mises en

[137] Dean Pruitt et Jeffrey Rubin, *Social Conflict: Escalation, Stalemate and Settlement*, Random House, New York, 1986, affirment, par exemple, que la fermeté conjuguée à une certaine dose d'intérêt donne d'excellents résultats dans la gestion des conflits sociaux.

oeuvre, et d'étudier la relation entre ces deux types de stratégie.[138] Dans le même ordre d'idées, nous avançons trois autres propositions :

7. C'est quand l'adversaire est mû principalement par des besoins politiques internes ou par une faiblesse stratégique (ou par les deux) que l'apaisement a le plus de chances de réussir.

8. La stratégie d'apaisement aura probablement pour effet d'inciter le provocateur à exécuter la menace qu'elle visait à prévenir, si ce dernier agit surtout par opportunisme.

9. Quand les motifs des adversaires sont mixtes, c'est quand elles sont appliquées en tandem que les stratégies de la dissuasion et de l'apaisement ont le plus de chances de réussir.

La présumée synergie entre la dissuasion et l'apaisement soulève d'autres questions de recherche intéressantes. On peut raisonnablement penser qu'il existe d'importantes relations entre l'apaisement immédiat et l'apaisement général, et entre la dissuasion et l'apaisement à tous les niveaux. L'analyse de ces différents rapports nous permettrait de mieux comprendre la dynamique de la dissuasion et de l'apaisement, quand ces deux stratégies sont utilisées pour gérer des conflits internationaux.

4) Perception et contexte

La théorie de la dissuasion définit les rôles de provocateur et de défenseur comme étant mutuellement exclusifs et elle suppose par ailleurs que, dans tout cas d'application de la dissuasion, les dirigeants en conflit, tout comme les analystes, savent d'emblée qui joue tel ou tel rôle. Mais les études de cas montrent qu'aucun de ces deux présupposés n'est valable. Comme nous avons pu le constater lors de

[138] Nous reconnaissons que ces cas où les défenseurs recourent à la fois à la dissuasion et à l'apaisement peuvent différer de ceux où ils n'optent que pour l'une ou l'autre stratégie. Nous proposons de comparer les résultats de l'analyse avec des cas où l'on a essayé d'appliquer soit la dissuasion, soit la stratégie d'apaisement.

la crise des missiles de Cuba, l'Union soviétique comme les États-Unis se percevaient comme étant le défenseur. Il semble que ce chevauchement de perception soit fréquent dans les cas d'application de la dissuasion, et il est presque certain qu'il a des répercussions non négligeables sur le comportement des parties en présence.

Les rôles de provocateur et de défenseur, même quand ils sont distincts et mutuellement clairs, sont isolés par la théorie de la dissuasion du contexte politique où la provocation a lieu. Il peut arriver que des dirigeants qui se considèrent comme des provocateurs croient parallèlement que leur action est justifiée par des intérêts vitaux légitimes en matière de défense.[139] L'Égypte en 1973, la Somalie en 1977 et l'Argentine en 1982 fournissent à cet égard des exemples types de ce genre de comportement. Dans ces trois conflits, les instigateurs ont recouru à la force pour redresser des torts à leur avis inacceptables qui leur avaient été infligés par des adversaires agressifs. Par contre, le défenseur peut vouloir protéger des gains illégitimes à des fins offensives.

Les dirigeants qui croient agir pour des raisons valables et axées sur la légitime défense, et qui sont déterminés à réparer des injustices dont ils croient avoir été victimes, sont plus susceptibles de recourir à la force. Cette attitude peut expliquer jusqu'à un certain point que des engagements en apparence crédibles soient contestés. Dans de telles circonstances, il y a aussi plus de risques pour que les dirigeants soient soutenus dans leur action par les mandants concernés au pays même; avec le soutien national, la provocation peut sembler plus tentante, et les risques plus tolérables. Tout porte à croire que le comportement des défenseurs subit la même influence. Dans la mesure où les dirigeants estiment avoir des intérêts légitimes et non offensifs, nous pourrions nous attendre qu'ils soient plus disposés à faire valoir et à défendre leurs engagements.

[139] Paul Stern, Robert Axelrod, Robert Jervis et Roy Radnor étudient l'incidence de la perception de la légitimité sur l'issue du recours à la dissuasion, dans leurs «Conclusions» énoncées dans *Perspectives on Deterrence*, Oxford University Press, New York, 1989, pp.294-321.

Il existe au moins deux groupes connexes d'ouvrages théoriques qui confirment l'importance de la perception des rôles. Certains travaux récents effectués dans le domaine de la psychologie cognitive semblent indiquer que la hiérarchie des schémas existants est dominée par les «auto-schémas». Ceux-ci sont plus importants dans le contexte des processus d'attribution des rôles que ceux des autres ou que les schémas d'événements.[140] L'analyse de l'importance normative de la légitimité montre que, si une provocation est perçue comme étant «légitime», la détermination à agir sera d'autant plus intense. De plus, les dirigeants ayant des règles normatives différentes agissent en fonction de leur propre évaluation de la légitimité et utilisent ces mêmes critères pour évaluer la légitimité des menaces et des engagements des autres. Paul Stern soutient que, lorsqu'un instigateur potentiel considère sa provocation comme la manifestation légitime de la défense d'un intérêt ou de l'exercice d'un droit, le fait pour le défenseur de réitérer son engagement risque de favoriser une escalade et de faire échouer la dissuasion.[141]

L'existence de variations notables dans la façon dont les provocateurs et les défenseurs perçoivent leurs rôles et la légitimité de leurs intérêts respectifs constitue une question théorique et empirique d'importance, qui exige une analyse systématique. Si l'analyse empirique révèle que, dans un certain nombre de cas «critiques», les perceptions des rôles convergent et que la différenciation établie par les théoriciens de la dissuasion s'estompe, l'utilité de la théorie devient contestable. Ce sont précisément ces désignations de rôles qui confèrent à la théorie de la dissuasion une grande partie de son potentiel explicatif et prophétique. En conclusion, notre discussion sur la perception des rôles nous permet de formuler au moins deux hypothèses de travail finales pour les fins de la recherche empirique :

[140] Stephen G. Walker, «The Impact of Personality Structure and Cognitive Processes Upon American Foreign Policy Decisions», document présenté à l'assemblée annuelle de l'American Political Science Association, septembre 1988, Washington, D.C.

[141] Paul Stern et coll., «Conclusions».

10. Quand le provocateur et le défenseur opposés dans un cas où il y a recours à la dissuasion immédiate se considèrent tous deux comme étant le défenseur, la dissuasion risque davantage d'échouer.

11. Quand le provocateur et le défenseur sont tous deux convaincus de défendre des intérêts nationaux légitimes, la dissuasion risque davantage d'échouer.

Trois des quatre séries de variables que nous avons proposées ne relèvent pas de la théorie de la dissuasion. Seule la première variable, à savoir la crédibilité de l'engagement, en découle. Mais nous sommes loin d'être persuadés qu'elle puisse réellement contribuer à expliquer quoi que ce soit, étant donné que nos recherches empiriques antérieures sur les cas où la dissuasion a échoué nous ont permis de constater que des engagements en apparence crédibles peuvent tout de même être pris à parti. Le défenseur aura beau déployer les efforts les plus minutieux pour rendre un engagement crédible, cela ne suffira pas à empêcher la provocation si les décideurs du bloc adverse l'estiment légitime, ou s'ils y voient le seul moyen pour eux de faire face à des problèmes stratégiques ou internes graves.

Les décideurs peuvent aussi mal évaluer la crédibilité des engagements, même si rien ne motive une telle erreur. Comme les autres signaux, les engagements ne prennent de signification que dans un contexte donné. Si le contexte culturel ou politique employé par les provocateurs potentiels pour évaluer les engagements n'est pas le même que celui où les défenseurs les ont situés, une erreur d'interprétation risque de se produire fort facilement.[142]

Notre deuxième groupe de variables concerne la question des motifs. La théorie de la dissuasion suppose que les provocations sont fonction des occasions qui se présentent, mais nous soutenons que de nombreuses provocations importantes ont été motivées par des

[142] Pour une analyse de cet aspect de l'erreur d'interprétation, voir Robert Jervis, «Perceiving and Coping with Threat», et les conclusions de Lebow dans *Psychology and Deterrence*, pp.204-211 ainsi que celles de Lebow et de Stein dans «Beyond Deterrence», pp.18-23.

besoins. Cette différence de motifs renverse la relation de cause à effet. Les provocations «opportunistes» sont lancées en réponse à des engagements non crédibles. Les provocations lancées par nécessité le sont par des décideurs selon qui il est raisonnable de contester des engagements crédibles et bien étayés, car ils sont persuadés, peut-être à juste titre, qu'il leur en coûtera encore bien plus, à eux ou à leur pays, de ne pas attaquer.

Les dirigeants qui agissent par nécessité consacrent beaucoup plus de temps et d'énergie, comme Sadate en 1973, à trouver des stratégies qui «contournent» les engagements ou les moyens militaires des défenseurs. Ils sont également plus susceptibles de croire que leurs provocations vont porter fruit. Cette subjectivité peut les amener à sous-estimer considérablement les capacités ou la détermination de l'adversaire et, dans ces circonstances, il est plus probable que la dissuasion échoue.

Cette différence dans le lieu de la causalité entre les occasions et les provocations lancées par nécessité nous oblige à modifier de la même façon la nature des raisons qui pourraient expliquer les succès et les échecs de la dissuasion. L'une des questions importantes que nous voulons examiner consiste à savoir dans quelle mesure des facteurs comme les besoins stratégiques et nationaux, qui semblent causer l'échec de la dissuasion, interviennent aussi quand celle-ci réussit. Les explications que nous pourrions donner des causes de l'échec ne sont nécessairement que provisoires, tant qu'elles n'auront pas été corroborées, preuves à l'appui, par des cas réels où la dissuasion aura réussi.

Avec le troisième groupe de variables, nous avons voulu essayer d'envisager la dissuasion par rapport à d'autres interactions stratégiques et à des stratégies de gestion de conflits. Nos études de cas démontrent que l'un des facteurs déterminant le plus l'issue de la dissuasion est le degré de désespoir du provocateur potentiel. Les dirigeants sont beaucoup plus susceptibles de recourir à la force s'ils anticipent une aggravation de leurs problèmes stratégiques et politiques et une détérioration de l'équilibre des forces militaires, et si,

par-dessus le marché, ils n'ont que peu d'espoir, sinon aucun, d'atteindre leurs buts par des voies diplomatiques. Dans ces conditions, la dissuasion risque d'exacerber le sentiment de désespoir des dirigeants et de les inciter à envisager plus aisément le recours à la force. Les stratégies d'apaisement qui visent à réduire les risques d'erreurs de calcul et à atténuer les pressions qui s'exercent sur les dirigeants en faveur du recours à la force, tout en les amenant à se donner d'autres moyens de règlement, peuvent contribuer à tempérer l'agressivité du provocateur. Nous aimerions ici envisager l'interaction entre apaisement et dissuasion.

Notre quatrième groupe de variables concerne la façon dont les adversaires perçoivent leurs rôles respectifs, et il exprime sans doute notre principal reproche relativement à la théorie de la dissuasion. Celle-ci est fondée sur le principe d'une détermination objective des rôles de provocateur et de défenseur, et elle suppose par ailleurs que les dirigeants en présence se perçoivent comme tels. Or, les études de cas ne prouvent aucune de ces deux hypothèses. Les notions de provocateur et de défenseur sont souvent définies de façon assez arbitraire, et les perceptions des rôles sont fréquemment symétriques et contestées. Non seulement les définitions personnelles sont en désaccord avec la théorie, mais elles peuvent aussi être d'une importance cruciale pour le comportement des acteurs et l'issue des cas où il y a application de la dissuasion. S'il en est ainsi, ladite théorie est une conceptualisation erronée et trompeuse du conflit. Elle encourage les étudiants des affaires internationales à envisager les rapports conflictuels en fonction de rôles qui ne correspondent pas à la perception que les principaux intervenants ont d'eux-mêmes. Il se pourrait même que la définition d'un cas d'application de la dissuasion ne soit pas exacte, compte tenu de la difficulté qu'il y a à distinguer le dissuadeur du provocateur, une fois le conflit replacé dans son contexte.

LA DISSUASION DANS LES RELATIONS

La forme la plus courante d'analyse empirique de la dissuasion consiste à comparer une série de cas d'application de la dissuasion

immédiate, dans plusieurs pays. Les données utilisées pour ces études ont été délibérément tirées d'un grand nombre de cas faisant intervenir des acteurs différents, dans des contextes très variés. Ce genre d'analyse évoque la démarche traditionnelle en zoologie. Pour pouvoir faire une classification et une analyse anatomique comparative, on recueille un grand nombre de spécimens dans la nature, qu'on ramène ensuite au laboratoire pour les étudier. Si cette méthode a permis aux zoologistes de se poser quelques questions intéressantes et importantes, elle ne leur a pas appris grand-chose sur le comportement des animaux. Pour comprendre un certain comportement dans un contexte donné, il faut observer les cycles vitaux des animaux dans leurs habitats naturels. De la même façon, il faut enrichir l'étude de la dissuasion en procédant à des études contextuelles.

Une analyse de l'évolution de la dissuasion immédiate dans le cadre d'une relation conflictuelle représente un point de départ logique. On peut se demander, par exemple, dans quelle mesure des cas d'application de la dissuasion influent sur la réalité et l'issue des cas ultérieurs. L'un des postulats les plus fondamentaux de la théorie de la dissuasion consiste à dire que les adversaires apprennent les uns des autres. On s'attend que les engagements, les menaces et les antécédents du défenseur relativement à la défense de ses engagements influent de manière déterminante sur les calculs des adversaires dans l'avenir. Cette hypothèse constitue un point d'intérêt approprié pour l'étude empirique. Comment les cas successifs où il y a eu recours à la dissuasion favorisent-ils l'apprentissage entre adversaires ? Quelles caractéristiques de la dissuasion influencent ou modifient le plus les attentes des instigateurs et des défenseurs potentiels ? Le cas échéant, quel effet les succès et les échecs de la dissuasion ont-ils sur la fréquence et l'issue des cas ultérieurs où des dirigeants appliquent cette même stratégie ?

L'étude de George et Smoke est inspirée d'une sélection longitudinale de cas faisant intervenir les États-Unis et la Chine, d'une part, et les États-Unis et l'Union soviétique, d'autre part. Sans nier que le cours de certains cas d'application de la dissuasion a été

fortement influencé par l'issue d'épisodes précédents, George et Smoke ne font aucune tentative explicite pour analyser l'influence d'épisodes passés sur les cas subséquents.[143] Ils ont de plus délibérément limité leur analyse aux épisodes où les États-Unis se percevaient comme étant les défenseurs.

Certaines études quantitatives ont tenté d'aborder cette question. Russell Leng a testé plusieurs hypothèses relatives aux effets de comportements passés sur les stratégies mises en oeuvre en cas de crises dans dix-huit cas, dont trois crises successives entre six paires d'États. Il a retrouvé une tendance générale chez les vainqueurs et les perdants, à savoir qu'ils étaient portés à adopter une position plus coercitive dans la crise suivante qui les opposaient.[144] Huth et Russett ont essayé d'évaluer l'influence de la détermination passée sur l'efficacité de la dissuasion élargie, en fonction de trois critères : établir si le défenseur combattait au nom du pays ou groupe qu'il avait protégé antérieurement, si sa démarche avait été couronnée de succès lors de cet épisode passé, et enfin, s'il était lié au pays ou groupe en question en vertu d'une alliance officielle.[145]

Les trois «indicateurs de détermination» utilisés par Huth et Russett ne mesurent directement ni la détermination en tant que telle, ni la manière dont l'adversaire perçoit cette détermination. La dernière fois où le pays protégé s'est vu menacé n'est peut-être pas le plus récent cas d'application de la dissuasion où la détermination du défenseur ait été mise à l'épreuve, pas plus qu'elle ne constitue nécessairement son plus récent face-à-face avec le même adversaire. Huth et Russett codifient aussi l'issue des cas d'application de la

[143] En ce qui concerne la crise des missiles à Cuba, ils s'interrogent sur la mesure où la crise de Berlin a pu influer sur la décision de Khrouchtchev de déployer les missiles à Cuba.

[144] Dans «When Will They Ever Learn? Coercive Bargaining in Recurrent Crises», *Journal of Conflict Resolution* 27, septembre 1983, pp.379-419, Russell J. Leng montre que les vainqueurs tendent à répéter leurs stratégies, mais qu'ils adopteront des positions plus coercitives encore si leurs adversaires font de même. Les crises qui aboutissent au compromis ou à la guerre engendrent aussi des stratégies plus coercitives, à moins que la guerre soit perçue comme une option «non souhaitée».

[145] Huth et Russett, «What Makes Deterrence Work?».

dissuasion sans faire le moindrement référence à la façon dont les acteurs eux-mêmes perçoivent les résultats de l'épisode; dans plusieurs cas, on constate une disparité importante entre leur interprétation et celle des parties en présence. Cette perspective présuppose par ailleurs que le plus récent face-à-face, indépendamment de sa gravité, de son issue ou de son lieu, constitue la principale leçon. Des motifs à la fois conceptuels et empiriques nous autorisent à douter de la validité d'une telle hypothèse.[146]

Il n'existe aucune raison de croire que le défenseur va obligatoirement se fonder sur le tout dernier face-à-face qu'il a eu avec l'adversaire. La «leçon» de Munich a eu énormément d'influence sur la pratique américaine en matière de dissuasion, même si les États-Unis n'avaient rien eu à voir avec la crise qui a conduit à l'entente de Munich.[147] Après la guerre, Munich est devenu le cas paradigmatique pour des générations de dirigeants américains et de théoriciens de la dissuasion. L'autre grand cas d'application de la dissuasion important pour les décideurs américains a été la crise des missiles à Cuba. Cet épisode a engendré ou confirmé une série de leçons décisives sur la prévention et la gestion des crises.[148] Et les expériences vécues par la suite n'ont pas changé grand-chose au contenu de ces leçons. Selon beaucoup d'étudiants de la gestion des crises, ces leçons se fondent sur une interprétation erronée des origines et de la dynamique de la crise

[146] Robert Jervis, «Deterrence and Perception», *International Security* 7, hiver 1982-1983, pp.3-30 et Lebow «Conclusions», Jervis, Lebow et Stein, *Psychology and Deterrence*, pp.217-220 parlent des difficultés qu'il y a à tirer des conclusions sur la détermination d'un dissuadeur d'après le comportement passé des dirigeants du pays en question.

[147] Ernest R. May, «*Lessons» of the Past: The Use and Misuse of History in American Foreign Policy*, Oxford University Press, New York, 1973; Richard Ned Lebow, «Generational Learning and Foreign Policy», *International Journal* 40, automne 1985, pp.556-585.

[148] Pour lire une analyse de ces leçons, voir Albert Wohlstetter et Roberta Wohlstetter, «Controlling the Risks in Cuba», *Adelphi Paper* nº 17, International Institute for Strategic Studies, Londres, 1965; James A. Nathan, «The Missile Crisis: His Finest Hour Now», *World Politics* 27, 1975, pp.265-281; Barton J. Bernstein, «The Week We Almost Went to War», *Bulletin of the Atomic Scientists* 32, 1976, pp.13-21.

des missiles et, dans les circonstances actuelles, elles sont incongrues et dangereuses.[149]

Il existe quelques études longitudinales de la dissuasion axées directement sur l'apprentissage. La plupart d'entre elles ont trait à la République populaire de Chine. Au terme d'une analyse sur la série de crises sino-américaines des années 1950, Jan Kalicki a conclu que la dissuasion immédiate, telle que les deux pays concernés l'avaient utilisée, était devenue plus efficace parce que chacun des deux groupes de dirigeants s'étaient montrés plus sensibles aux intérêts de l'autre et aux signaux émis.[150] Alan Whiting a fait une analyse comparative de la dissuasion telle que les Chinois la pratiquaient dans les années 1950 et 1960, pour constater qu'ils ne tiraient pas vraiment parti des leçons du passé. Il a soutenu que les efforts déployés par les Chinois pour dissuader l'Inde dans les années 1960 avaient été anéantis par un grand nombre des mêmes erreurs qui avaient rendu la dissuasion chinoise face aux États-Unis relativement inefficace dans les années 1950.[151] Gurtov et Hwang ont également étudié les menaces proférées par la Chine et les cas de recours à la force dans ce pays, mais ils se sont surtout concentrés sur l'interaction entre la sécurité et la politique intérieure. Fondant leur analyse sur cinq études de cas allant de

[149] Sur la nature persistante et inopportune des leçons politiques tirées de la crise de Cuba, voir Richard Ned Lebow, *Nuclear Crisis Management: A Dangerous Illusion*, Cornell University Press, Ithaca, 1987; Lebow et Stein, *Who Is the Enemy?*; George, Farley et Dallin (sous la dir. de), *U.S.-Soviet Security Cooperation*; McGeorge Bundy, *Danger and Survival: Choices About the Bomb in the First Fifty Years*. Pour ce qui est du côté technique, voir Paul Bracken, *The Command and Control of Nuclear Forces*, Yale University Press, New Haven, 1983; Lebow, *Nuclear Crisis Management*; Kurt Gottfried et Bruce G. Blair (sous la dir. de), *Crisis Stability and Nuclear War*, Oxford University Press, New York, 1988.

[150] J. H. Kalicki, *The Pattern of Sino-American Crises*. Les cas auxquels il fait allusion sont : les origines de la Guerre de Corée, l'intervention chinoise en Corée, l'Indochine (1954) (conflit qu'il désigne comme étant une «crise par partie interposée»), et les deux crises de Taïwan.

[151] Allen S. Whiting, *The Chinese Calculus of Deterrence: India and Indochina*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1975; dans «Chinese Conflict Calculus and Behavior: Assessment from a Perspective of Conflict Management», *World Economics* 30, avril 1978, pp.391-410, Steve Chan convient avec Whiting que, dans le différend coréen et dans la crise sino-indienne, Pékin n'a pas accordé à ses adversaires suffisamment de temps pour reconsidérer leurs politiques.

l'époque de l'intervention chinoise en Corée en 1950 jusqu'aux échauffourées à la frontière sino-soviétique en 1969, ils ont constaté que c'était surtout quand ils estimaient qu'une défaite de leur politique extérieure leur coûterait très cher au pays même que les dirigeants chinois étaient le plus enclins à envisager un recours à la force. Dans ces circonstances, la dissuasion, même mise en oeuvre contre la Chine par une puissance militairement supérieure, était vouée à l'échec.[152]

Dans la mesure où ces études corroborent l'argument voulant que les épisodes antérieurs d'application de la dissuasion déterminent le recours ultérieur à cette stratégie, la fréquence des provocations et leur issue, elles posent un problème quand on veut mener une analyse à partir de données propres à plusieurs cas. Pour faire des déductions statistiques, il faut en général que les cas soient indépendants les uns des autres; si l'existence ou l'issue d'un cas d'application de la dissuasion influe sur la probabilité ou l'issue d'un autre, cette exigence n'est pas respectée.[153] En outre, il est peu probable qu'une analyse statistique fondée sur une étude de plusieurs cas réussisse à dégager ce genre d'effets au fil des ans. Une analyse de série chronologique, qui permet d'intégrer l'incidence «à retardement» des variables, constitue vraisemblablement une démarche méthodologique plus valable.

Le deuxième thème de recherche, tout aussi important que le précédent, concerne la relation entre la dissuasion immédiate et la dissuasion générale. La meilleure image que l'on puisse donner pour décrire la dissuasion immédiate est celle de la partie émergée de l'iceberg. Il est important d'approfondir les rapports complexes qui existent entre dissuasion immédiate et dissuasion générale, et la façon dont la mise en oeuvre de l'une agit sur l'orientation et l'issue de l'autre. Nous allons essayer d'aborder quelques-unes de ces questions dans une prochaine étude sur la crise de Cuba et la crise soviéto-américaine qui a sévi par suite de la guerre du Kippour, en 1973. Nous

[152] Gurtov et Hwang, *China Under Threat*.

[153] Dans «Quantitative Studies of Military Threat and Response» p.19, Levy signale ce problème, en examinant les travaux de Huth et Russett.

analyserons l'origine et la dynamique de ces deux crises dans le contexte plus vaste de la dissuasion générale, telle qu'elle est pratiquée et comprise par les deux superpuissances. Nous examinerons ensuite la façon dont les leçons tirées de ces épisodes, telles que les ont interprétés les décideurs soviétiques et américains, ont par la suite influé sur leur pratique de la dissuasion générale. Notre étude nous a permis de constater l'existence de limites graves pour chacun des deux types de dissuasion, et de montrer aussi que les liens unissant ces derniers sont assez loin de ceux qu'avait prévu la théorie de la dissuasion.[154]

LA DISSUASION ET LE RÈGLEMENT DES CONFLITS

La dissuasion immédiate a pour objet d'empêcher la remise en question d'un engagement donné. La dissuasion générale ne doit pas seulement permettre de «gagner du temps» pour éviter les provocations; elle doit aussi contribuer à transformer la nature du conflit afin d'enlever au défenseur les raisons qu'il pourrait avoir de compter sur la dissuasion.[155] Les tenants de cette stratégie prétendent invariablement que la dissuasion peut favoriser le règlement des conflits et que, d'ailleurs, elle le fait; cependant, il n'existe aucune étude empirique pour le prouver.[156]

Pour connaître les effets à long terme de la dissuasion, il faut d'abord recenser les conflits que cette tactique a permis de résoudre ou d'«amoindrir» à un point tel que les défenseurs estiment le risque de provocations militaires futures beaucoup moins grand, sinon nul.[157] On pourrait prendre l'exemple des relations entre la France et

---

[154] Lebow et Stein, *Who Is the Enemy?*.

[155] George et Smoke font valoir ce point dans *Deterrence in American Foreign Policy*, à la page 5.

[156] Lebow et Stein examinent d'un oeil critique certaines de ces allégations, dans «Beyond Deterrence», pp.29-33.

[157] Une analyse valable comparerait alors les résultats de l'analyse de tels cas par rapport à des cas où l'on recourrait à la dissuasion générale, mais où le conflit se poursuivrait, et les résultats de cas où une situation conflictuelle s'améliorerait en l'absence de la dissuasion générale.

l'Angleterre et entre les États-Unis et cette dernière dans la seconde moitié du dix-neuvième siècle, de même que celles entre Israël et l'Égypte, entre les États-Unis et la Chine, et entre l'Union soviétique et les États-Unis dans la période qui a suivi la Seconde Guerre mondiale. Toutes ces relations ont certes été ponctuées de crises aiguës, sinon de guerres mais, dans tous les cas, l'éventualité du recours à la violence s'est peu à peu considérablement estompée.

Quelle que soit la relation étudiée, il n'est jamais facile de distinguer le défenseur du provocateur. S'il est parfois malaisé de savoir qui est le provocateur et qui est le «dissuadeur» dans les cas d'application de la dissuasion immédiate, c'est encore bien plus difficile s'il s'agit de dissuasion générale. Avec le temps, le provocateur peut devenir le défenseur, et ce dernier peut tirer parti d'une occasion qui lui est donnée de recourir à la force. Les catégories de «défenseur» et de «provocateur» peuvent être figées, arbitraires et trompeuses. Si les deux parties en présence envisagent l'éventualité d'une guerre, elles vont toutes deux chercher à tirer le maximum de leurs avantages politiques et militaires relatifs. Pour reprendre l'expression d'Édouard Kolodziej, c'est alors que la dichotomie entre provocateur et défenseur devient «une distinction sans différence».[158] Le conflit entre l'Égypte et Israël illustre à merveille ce phénomène, dans la mesure où il a été marqué par une telle succession de provocations et de ripostes que le comportement des adversaires est devenu plus ou moins impossible à identifier. De quel point de vue faut-il se placer pour évaluer les conséquences à long terme de la dissuasion ?

La relation américano-soviétique constitue un autre exemple de ce dilemme. Aux États-Unis, les étudiants qui s'intéressent à l'URSS s'accordent à dire que la politique extérieure soviétique a considérablement évolué depuis la Guerre froide. Les crises entre Washington et Moscou se font de plus en plus rares, et au moins un

[158] Edward A. Kolodziej, «The Limits of Deterrence Theory», *Journal of Social Issues* 43, n° 4, 1987, p.129; Richard Ned Lebow et Janice Gross Stein, «Beyond Deterrence: Building Better Theory», *Journal of Social Issues* 43, n° 4, 1987, pp.156-157.

sondage d'opinion réalisé parmi l'élite montre que l'on trouve les Soviétiques beaucoup moins agressifs qu'autrefois.[159] Certains analystes affirment qu'au cours des dix dernières années, la politique de l'URSS est devenue essentiellement défensive; le pays cherche en effet à préserver, plutôt qu'à étendre, sa sphère d'influence. Interrogé récemment sur cette évolution aussi flagrante que remarquable, un éminent «faucon» s'est exclamé : «La Guerre froide est terminée. Nous l'avons gagnée !»[160]

Dès que l'on essaie d'évaluer l'incidence de la politique américaine de dissuasion sur la transformation de la politique extérieure soviétique, il se pose un problème théorique d'ordre plus général, soit le fait que la dissuasion est une stratégie qui peut être pratiquée simultanément par deux parties à un conflit. Si chacune de ces dernières perçoit l'autre comme étant l'adversaire et se définit comme étant le défenseur, il est probable que les deux vont essayer de recourir à la dissuasion. Si les perceptions mutuelles sont exactes, le conflit est symétrique : chaque adversaire est à la fois le défenseur et le provocateur. La théorie de la dissuasion ne tient pas compte de ce cas et ne fournit aucun cadre d'analyse qui permette d'évaluer les conséquences à long terme de la dissuasion mutuelle. Étrange oubli, quand on sait que la plupart des études de stratégie nucléaire partent du principe que chaque superpuissance pratique la dissuasion à l'égard de l'autre.[161]

---

[159] Lebow et Garofono, «The Military Balance and Soviet Aggressiveness: Testing the Predictions of Deterrence Theory».

[160] Edward Luttwak, présidant un colloque au Center for the Study of International Affairs, Georgetown University, 1er novembre 1988.

[161] Certains analystes ont reconnu que deux adversaires peuvent recourir à la dissuasion sans pour autant avoir bien compris les conséquences théoriques de leur démarche. Organski et Kugler mentionnent quatre cas d'application de la dissuasion nucléaire où il y a eu «dissuasion mutuelle» : la crise du mur de Berlin (1961); la crise de Cuba (1962); le coup d'État tchécoslovaque en 1968, et la guerre sino-vietnamienne de 1979. Il convient de noter que deux de ces quatre cas ne relèvent pas de la dissuasion : en 1968, les États-Unis n'ont pas tenté de dissuader l'URSS d'intervenir, et en 1979, la Chine a cherché, sans succès, à contraindre le Vietnam d'agir autrement, mais elle n'a pas eu recours à la dissuasion dans cet épisode. Relativement aux deux autres cas, Organski et Kugler ne parlent pas des difficultés théoriques qu'il y a à concevoir un cas d'application de la dissuasion comme étant une situation où les adversaires jouent des rôles qui se recoupent.

Pour évaluer la contribution de la dissuasion à l'amélioration ou au règlement des conflits, il faut pouvoir dissocier son influence de celle d'autres processus et événements qui agissent sur le déroulement du différend. L'étude de certains cas particuliers permet de mieux comprendre à quel point il est difficile de mesurer l'incidence de la dissuasion sur le règlement des conflits. Si la politique extérieure soviétique continue d'évoluer selon les grands principes énoncés par les successeurs de Brejnev, et en particulier par Mikhaïl Gorbatchev, les analystes vont avoir bien du mal à s'expliquer le changement. Est-il attribuable aux moyens militaires et à la détermination des États-Unis, au coût exorbitant et inacceptable de la course aux armements, aux échecs soviétiques en Europe de l'Est, en Afghanistan et ailleurs dans le tiers-monde, à l'effondrement de l'économie nationale, à l'avènement d'un dirigeant arrivé au pouvoir avec une série de priorités radicalement différentes, ou encore à la symbiose entre tous ces facteurs ?

Il est particulièrement délicat d'évaluer l'incidence de la dissuasion sur le règlement des conflits quand les décideurs hésitent généralement à dire comment ils ont été gênés par les tactiques dissuasives de l'adversaire. Le plus souvent, les chercheurs sont obligés de supputer l'incidence de la dissuasion à partir des documents relatifs aux décisions de principe ultérieures et en fonction du moment où elles ont été prises. Les interprétations fondées sur des preuves de ce genre sont presque toujours contestables.

Il peut également arriver que l'une ou l'autre partie, ou les deux, se méprenne sur les motifs de l'adversaire, et qu'elle recoure à la dissuasion à l'égard d'un pays dont les dirigeants n'ont pas l'intention de remettre en question le *statu quo* par un recours à la force. Dans ces conditions, la dissuasion sera nocive.[162] Elle risque aussi de donner à celui qui l'a pratiquée l'impression d'avoir réussi, et les analystes se retrouvent confrontés au même problème que dans le cas de la

[162] Jervis, *Perception and Misperception in International Politics*, Princeton University Press, Princeton, 1976, chapitre 3; Lebow et Stein («Beyond Deterrence», pp.36-40) étudient les façons dont la dissuasion générale risque d'exacerber un conflit.

dissuasion immédiate, où toute apparence de succès se confirme d'elle-même.[163]

Enfin, que la dissuasion soit mise en oeuvre par l'un des adversaires ou par les deux, le règlement ou l'amélioration des conflits résulte presque invariablement de modifications apportées par les *deux* parties à leurs objectifs et à leurs stratégies. Dans le contexte de la dissuasion, on a tendance à n'envisager que le point de vue du provocateur, et de façon très étroite. Pour évaluer l'incidence de la dissuasion sur l'évolution d'un conflit, il faut analyser la politique extérieure globale des deux protagonistes, et non pas seulement leurs stratégies de dissuasion. Mais pareille analyse est impossible sans une théorie qui définisse les variables supplémentaires et qui précise les relations entre ces dernières et la dissuasion.

L'ANALYSE EMPIRIQUE DE LA DISSUASION

Notre analyse de la dissuasion soulève d'importantes questions sur les méthodes d'étude à suivre. Les spécialistes s'en remettent habituellement à deux méthodes : l'analyse comparative détaillée d'un certain nombre de cas «déterminants», qui leur permet d'évaluer l'incidence des variables structurelles et fonctionnelles, et l'analyse de données rassemblées à partir d'un grand nombre de cas, qui permet l'expérimentation quantitative des modèles causaux contenant les principales explications structurales. Même si ces méthodes sont souvent considérées comme mutuellement exclusives, elles sont plutôt complémentaires.[164] Elles exigent des données différentes, et conduisent à des conclusions différentes.

---

[163] Robert Jervis fait valoir ce point dans *Perception and Misperception in International Politics*, chapitre 3.

[164] Pour prendre connaissance du plus récent débat sur la question, voir Achen et Snidal, «Rational Deterrence Theory and Comparative Case Studies»; Alexander L. George et Richard Smoke, «Deterrence and Foreign Policy», *World Politics* 41, janvier 1989, pp.170-182; Jervis, «Rational Deterrence Theory and Evidence», Lebow et Stein, «Rational Deterrence Theory : I Think, Therefore I Deter»; et George Downs, «The Rational Deterrence Debate», *World Politics* 41, janvier 1989, pp.225-237.

La méthode qui consiste à analyser les données rassemblées à partir de multiples cas impose une lourde charge aux chercheurs, qui doivent passer en revue un grand nombre d'exemples, en fouillant suffisamment l'histoire pour pouvoir découvrir les intentions probables des provocateurs et le comportement des défenseurs. S'ils doivent faire cela, c'est d'abord pour établir dans quelle mesure ils ont vraiment affaire à un cas de dissuasion. Les chercheurs ne doivent en aucun cas se limiter aux séries de données existantes, car il leur faut consulter également une vaste gamme de sources primaires et secondaires, étant donné qu'il leur est indispensable de connaître les intentions des instigateurs présumés pour reconnaître les cas pertinents. Les chercheurs doivent aussi expliciter les critères dont ils se servent pour codifier l'issue de chaque cas faisant partie de leur collection. Ces renseignements sont en effet absolument nécessaires, puisque de nombreux cas se prêtent à de multiples interprétations. Il est donc illusoire de supposer que l'analyse des données recueillies à partir d'un grand nombre de cas peut exiger moins de travail ou moins de preuves.[165]

Autre exigence de l'analyse à partir de données regroupées: il faut trouver suffisamment de cas pour pouvoir «tester» les facteurs d'explication, si peu nombreux soient-ils, jugés cruciaux par les tenants de la théorie de la dissuasion. Il faut à tout le moins qu'il y ait dans le modèle beaucoup plus de cas de succès et d'échecs de la dissuasion que de variables indépendantes, si l'on veut pouvoir faire des déductions le moindrement valables. Notre étude des cas de dissuasion immédiate élargie au XX^{e} siècle nous a permis de constater que cette condition fondamentale n'a pas été respectée. Compte tenu du peu d'exemples de succès de la dissuasion relevés

[165] Pour prendre connaissance d'un ensemble de données soigneusement établi, qui porte sur les divers types de crise internationale et puise abondamment dans les documentations primaire et secondaire, voir Michael Brecher, Jonathan Wilkenfeld, et coll., *Crises in the Twentieth Century*, volumes I et II, Pergamon Press, Londres, 1988, volume III, Pergamon Press, Londres, 1989.

jusqu'à présent, il est en fait impossible de se fier à pareille méthode d'analyse pour mettre la théorie à l'épreuve.[166]

La plupart des études quantitatives sont fondées, soit sur un échantillon constitué à partir d'un ensemble connu, soit sur une analyse de l'ensemble en tant que tel. Or, pour des raisons déjà exposées, ni l'une, ni l'autre démarche ne nous semble se prêter à une analyse de la dissuasion. L'incapacité dans laquelle se trouvent les chercheurs de cerner l'univers des cas ou d'échafauder un échantillon représentatif a des conséquences gênantes. L'analyse des causes et des corrélations effectuée sur un certain nombre de cas comporte plus d'un avantage; surtout, elle permet de faire des généralisations assez fiables sur la véracité des déductions que l'on fait. En l'absence d'un échantillon correctement constitué ou d'un ensemble de cas, le degré de validité des déductions est assujetti au même genre de limites que si l'on travaille à partir d'un nombre restreint d'études de cas détaillées.

Par ailleurs, la méthode qui consiste à rassembler des données à partir de l'étude de différents cas fait largement abstraction de l'effet, sur l'issue de la dissuasion, de variables telles que les perceptions des rôles ou le processus décisionnel. À propos de la mise à l'épreuve de certaines théories, on pourrait dire, d'une part, que ces variables n'ont aucune importance théorique et, d'autre part, qu'elles n'ont aucune justification empirique; leur intégration à un modèle donné n'ajoute pas grand-chose à la proportion de variance qui est expliquée. Or, cette thèse est indéfendable dans le contexte de la théorie de la dissuasion. Comme nous l'avons fait valoir plus haut, les théories de la dissuasion sont par nature des théories psychologiques; elles reposent sur des hypothèses concernant le raisonnement des dirigeants quand ils sont placés dans certaines circonstances.[167] Ces

[166] Voir Lebow et Stein, «Deterrence: The Elusive Dependent Variable», pour lire un examen détaillé du jeu de données sur les cas de dissuasion immédiate élargie au cours du XX[e] siècle, données qui ont été rassemblées par Huth et Russett. Dix cas, soit le nombre de ceux où il y a eu dissuasion immédiate élargie dans le jeu en question, voilà qui est nettement insuffisant pour permettre l'application valide d'un modèle causal à tous les cas, à des fins d'essai.

[167] Voir Lebow et Stein, «Rational Deterrence Theory: I Think, Therefore I Deter».

hypothèses doivent être interprétées à partir d'autres hypothèses auxiliaires, lesquelles doivent, à leur tour, être jaugées par des indicateurs permettant d'évaluer les convictions, les estimations et les jugements des dirigeants. Quand on analyse des données sur plusieurs cas, on peut envisager l'incidence des variables structurelles, mais il est très difficile de prendre en compte le type de données sur les perceptions, dont on a besoin pour «tester» convenablement la théorie.[168] Huth et Russett, par exemple, ont été contraints de recourir à des instruments indirects pour évaluer dans leur modèle les variables psychologiques critiques. Il s'agit là d'un lourd prix à payer pour ceux qui choisissent la méthode de collecte de données à partir de nombreux cas.

Cette dernière démarche ne permet pas non plus de saisir un grand nombre des importantes modifications survenant, avec le temps, dans les variables critiques agissant sur une relation entre des protagonistes adeptes de la dissuasion. En fait, les chercheurs qui adoptent cette méthode envisagent les cas d'application de la dissuasion hors de leur contexte, et ils ne peuvent pas faire une analyse suivie des leçons que les parties en présence sont susceptibles de tirer au fil de leur relation. Une analyse fondée sur de nombreux cas peut compromettre gravement la possibilité pour les chercheurs de faire des déductions valables, même dans le cas de la dissuasion immédiate, dans la mesure où ces épisodes surviennent rarement de façon isolée, mais le plus souvent dans le contexte d'une relation qui a non seulement un passé et un avenir, mais aussi un présent. La démarche en question ne permet pas non plus de saisir les liens complexes qui existent entre

[168] Voir Alexander L. George, «The Causal Nexus Between "Operational Code" Beliefs and Decision-Making Behavior: Problems of Theory and Methodology», dans Lawrence Falkowski (sous la dir. de), *Psychological Models and International Politics*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1979, pp.95-124. George et Smoke font aussi l'observation suivante: «Mais en général, il semble que la méthodologie statistico-corrélationnelle ne permette pas d'accorder toute l'attention voulue à la variable qu'est le processus décisionnel dans les cas de dissuasion. . . Une des raisons principales tient au fait que ces variables tendent à changer d'un cas à l'autre de manières complexes qu'il n'est pas possible de résumer en un petit nombre de valeurs prédéfinies aux fins de la codification.» *Deterrence in American Foreign Policy*, p.91. Voir aussi Jack Levy, «Quantitative Studies of Deterrence».

dissuasion générale et dissuasion immédiate, ni d'en apprendre beaucoup sur le fonctionnement de la dissuasion générale. À cet égard, les séries chronologiques et les analyses longitudinales nous paraissent plus prometteuses.

Pour toutes ces raisons, nous proposons que l'étape suivante dans la mise à l'épreuve de la théorie de la dissuasion soit une comparaison minutieuse et ciblée entre les cas. Pour «tester» correctement cette théorie, il faut trouver autant de cas de dissuasion immédiate et générale que les données existantes le permettent. Les experts doivent participer au repérage et à la codification des cas en mettant en commun les données historiques et en faisant appel au jugement d'historiens spécialistes lorsque celles-ci prêtent à de multiples interprétations, comme c'est si souvent le cas. Le seul moyen de réunir une série de cas utilisables consiste à faire un effort de recherche assidu. Et encore, nous ne pensons pas que cela suffise à constituer l'ensemble de cas pertinent ou à échafauder un échantillon. Nous ne pouvons pas aborder la question de savoir quelle est la fréquence des succès ou des échecs de la dissuasion. Nous pouvons, toutefois, espérer découvrir pourquoi, quand et comment la dissuasion réussit ou échoue.

Les étapes méthodologiques suivantes sont incertaines, puisqu'elles dépendent entièrement des résultats obtenus au terme du processus de définition et de codification des cas. Si l'on parvenait à trouver suffisamment de cas établis où la dissuasion a réussi, on pourrait envisager la mise au point de modèles longitudinaux se prêtant à l'analyse statistique. D'après les recherches préliminaires que nous avons effectuées pour trouver des cas confirmés de dissuasion immédiate au cours du siècle actuel, nous n'avons pas lieu d'être optimistes.

Si nous ne parvenons à réunir qu'un petit nombre de cas où la dissuasion a réussi, nous ne pourrons pas concevoir de modèles causaux ni leur appliquer une expérimentation quantitative. Les données recueillies ne justifieraient pas ce genre de méthodologie. Nous devrons nous résoudre à procéder par comparaison minutieuse entre les cas, et faire de cette technique notre méthodologie primaire

pour mettre à l'épreuve la théorie de la dissuasion. Or, ce genre de technique comporte ses avantages et ses inconvénients. Bien entendu, il est plus difficile de généraliser à partir d'un nombre restreint de cas. Pour compenser en partie cette restriction quant à notre capacité de faire des généralisations, nous entendons isoler plusieurs cas «déterminants», que nous analyserons plus en détail et comparerons rigoureusement.[169] La méthode qui consistera pour nous à analyser les cas où la dissuasion a réussi même si la théorie avait prévu peu de chances de succès devrait constituer une mise à l'épreuve très probante de la théorie.

L'analyse détaillée de certains cas «déterminants» comporte par ailleurs d'importants avantages. Elle peut contribuer à réduire le fossé entre les concepts théoriques de base et leur évaluation empirique, des points de vue qualitatif ou quantitatif. Elle permet également de distinguer les différentes explications théoriques dans la mesure où elle reconstitue le raisonnement des dirigeants. En fait, nous irons jusqu'à dire, comme d'autres d'ailleurs, que même si les chercheurs parvenaient à regrouper suffisamment d'exemples de réussite de la dissuasion, il faudrait encore faire une analyse comparative détaillée des cas.[170] Seules de telles analyses permettent de retracer le raisonnement que les dirigeants ont fait pour prendre leur décision. Le raisonnement en question constitue, à notre avis, une importante variable externe qui intervient entre le moment d'incidence des variables structurelles et l'issue des décisions. Il est indispensable de le comprendre s'il l'on veut pouvoir mettre à l'épreuve la théorie de la dissuasion et valider les explications causales fondées sur l'analyse d'ensemble de cas.

---

[169] Selon la tradition expérimentale, une expérience «critique» en est une qui cherche des observations réelles confirmant les prévisions empiriques d'une théorie dans des circonstances qui ne l'auront fort probablement pas fait, à moins que la théorie soit puissante. Quand les résultats ayant fait l'objet de l'hypothèse se produisent néanmoins, ils constituent le meilleur test qui soit de la théorie. Voir Arthur L. Stinchcombe, *Constructing Social Theories*, Harcourt Brace, New York, 1968, pp.20-28.

[170] Huth et Russett partagent ce point de vue. Ils soutiennent que des études de cas détaillées sont nécessaires pour compléter la mise à l'essai de modèles construits à partir de nombreux cas; de telles analyses détaillées font partie des travaux de ces deux auteurs.

En résumé, la mise à l'épreuve de la théorie de la dissuasion doit absolument commencer par la constitution d'une collection de cas où il y a eu réussite ou échec de la dissuasion immédiate. Cette entreprise exige la collaboration d'historiens, de spécialistes régionaux et d'analystes de la dissuasion. Cette première étape est indispensable, car il est impossible de «tester» la théorie de la dissuasion sans une base de données valables. À partir d'un ensemble de données fiables, les tenants et les détracteurs de la dissuasion peuvent se mettre à «tester» leurs hypothèses respectives avec la méthode de leur choix, et les résultats obtenus seront plus intéressants pour les uns et pour les autres, plus conformes aux canons de l'enquête scientifique et plus utiles pour les responsables politiques.

Autres publications de l'Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales :

LES CAHIERS DE L'INSTITUT

1. *La rivalité entre les superpuissances et la politique soviétique dans le Bassin des Caraïbes*,
   par S. Neil MacFarlane, juin 1986.
2. *La défense continentale : une analyse des tendances et perspective canadienne*,
   par David Cox, décembre 1986.
3. *La limitation des armements dans l'Arctique : contraintes et perspectives*,
   par Ronald G. Purver, février 1988.
4. *De Lénine à Gorbatchev : l'évolution des perspectives soviétiques sur les relations Est-Ouest*,
   par Paul Marantz, mai 1988.
5. *Le débat sur les essais d'armes nucléaires*,
   par Jozef Goldblat et David Cox, août 1988.
6. *La réinsertion du Vietnam dans le système international*,
   par Gérard Hervouet, décembre 1988.
7. *Les puissances non nucléaires et la Conférence du désarmement à Genève : une étude sur les efforts de limitation des armements*,
   par Michael Tucker, mars 1989.

DOCUMENTS DE TRAVAIL

17. *La sécurité canadienne face aux défis du XXIe siècle : sommaire des délibérations d'une conférence*, par Jean-François Rioux, avril 1989, 45 pages.
18. *«The Reduction of the Risk of War through Multilateral Means: A Summary of Conference Proceedings»*, par David Cox, Steve Lee et James Sutterlin, septembre 1989, 32 pages.
19. *«Resolutions on Arms Control and Disarmament: Canada's Record at the UN»*, par Bernard F. Grebenc, septembre 1989, 67 pages.
20. *«Conventional Arms Control and Disarmament in Europe: Canadian Objectives»*, par Doug Hamlin, janvier 1990, 50 pages.
21. *«Cyprus — Visions for the Future: A Summary of Conference Proceedings»*, par François Lafrenière et Robert Mitchell, mars 1990, 107 pages.
22. *«Closing the Gap: Disarmament and Development, the International Debate»*, par Steve Lee, mars 1990, 50 pages.

OUVRAGES DE RÉFÉRENCES

Sondage mené par l'Institut sur l'opinion qu'ont les Canadiens et Canadiennes de la paix et de la sécurité, décembre 1989.

Guide sur les politiques canadiennes relatives à la limitation des armements, au désarmement, à la défense et à la solution des conflits, 1989.

La paix en notre temps ? Un programme d'action canadien pour les années 1990. Analyse de la conjoncture, 1989-1990, par Bernard Wood, janvier 1990, 55 pages.

L'Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales a été créé par une loi du parlement du Canada en 1984 pour accroître la connaissance et la compréhension des questions relatives à la paix et à la sécurité internationales d'un point de vue canadien». L'Institut ne se fait l'avocat d'aucune politique particulière, pas plus qu'il ne prend part à l'élaboration des décisions gouvernementales. L'Institut est une société de la Couronne. Ses administrateurs sont nommés par le gouvernement du Canada qui consulte tous les partis reconnus à la Chambre des communes. Ces dispositions aident à garantir l'autonomie de l'Institut.

Directeur général :
Bernard Wood

Membres du conseil d'administration :
David Braide, Président
Beatrice Bazar
Lise Bissonnette
Lincoln Bloomfield
Orest Cochkanoff
Gisèle Côté-Harper
Francine Fournier
Edward Greene
John Halstead
Claude Julien
Reginald Lane
Jacques Lévesque
Judith Padua
Harry A. Porter
Eleonor Powell
Mary Simon
Bernard Wood

Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales

360, rue Albert, bureau 900
Ottawa (Ontario) K1R 7X7
téléphone (613) 990-1593
télécopieur (613) 563-0894

La dissuasion : analyse des paramètres de réussite

La dissuasion représente une ancienne stratégie, mais elle a pris une importance spéciale à l'ère nucléaire, où les infrastructures militaires ont de plus en plus eu pour rôle de prévenir les guerres plutôt que de les gagner. La théorie et la stratégie de la dissuasion sont maintenant largement acceptées, mais on n'a jamais fait subir aux principales propositions de la théorie les épreuves habituellement exigées par les sciences sociales. Dans la présente monographie, les auteurs examinent les études existantes sur la dissuasion, et ils en relèvent les lacunes. Lebow et Stein se fondent ensuite sur cette critique pour reformuler la théorie de la dissuasion et dresser un nouveau programme de recherche pour en mettre à l'épreuve les propositions centrales.

RICHARD NED LEBOW

Richard Ned Lebow est professeur de sciences politiques du programme d'études sur la paix à l'Université Cornell. Il a fait ses études à l'Université de Chicago, à Yale et à la City University de New York. Il a publié notamment *Between Peace and War: The Nature of International Crisis* (1981) et *Nuclear Crisis Management: A Dangerous Illusion* (1987). Il termine actuellement avec Janice Gross Stein la rédaction de *Who Is the Enemy? Rethinking Soviet-American Relations*.

JANICE GROSS STEIN

Janice Gross Stein est professeure de sciences politiques à l'Université de Toronto. Elle a fait ses études à l'Université McGill et à Yale, et elle est membre de la Société royale du Canada. Avec Raymond Tanter, elle est l'auteure de *Rational Decision Making: Israel's Security Choices, 1967* (1980), et avec Robert Jervis et Richard Ned Lebow, de *Psychology and Deterrence* (1985); elle a aussi dirigé la préparation de *Getting to the Table: Processes of International Prenegotiation* (1989).

Institut canadien pour la paix
et la sécurité internationales